



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

“Propuesta para promover el fortalecimiento del proceso administrativo en las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del Distrito Veintiséis de Octubre Piura-2018”

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Licenciada en Administración

AUTORA:

Br. Mendoza Livia María Iduby

ASESOR:

Dr. Castillo Palacios, Freddy William

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

Gestión de las Organizaciones

PIURA – PERÚ

2018



Universidad César Vallejo
Facultad de Ciencias Empresariales

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS

En la Escuela Académico Profesional de Administración de la Universidad César Vallejo – Piura, siendo las 5:00 pm del día VIERNES 21 de DICIEMBRE del 2018.

El Jurado Evaluador de la Tesis denominada:

**PROPUESTA PARA PROMOVER EL FORTALECIMIENTO DEL PROCESO
ADMINISTRATIVO EN LAS EMPRENDEDORAS DEL MERCADO MINORISTA LAS
CAPULLANAS DEL DISTRITO VEINTISEIS DE OCTUBRE PIURA-2018**

Sustentada por:

MENDOZA LIVIA MARÍA IDUBY

(Apellidos)

(Nombres)

Bachiller en:

Administración.

ACUERDAN:

APROBAR

RECOMIENDAN

LEVANTAR OBSERVACIONES

Presidente (a) del Jurado:

DRA. NELIDA RODRIGUEZ DE PEÑA

Nombre Completo

Firma

Miembro (a) del Jurado:

DR. MIGUEL SILDARRIAGA PACHERRE

Nombre Completo

Firma

Miembro (a) del Jurado:

DR. FREDDY CASTILLO PALACIOS

Dedicatoria

A mi familia, por el esfuerzo que hace constantemente por contribuir con que sea mejor persona, por el apoyo brindado para recibir la educación, pilar que contribuye significativamente para ser una gran profesional. A todos los docentes que nos brindan su dedicación y comparten sus conocimientos.

Agradecimiento

A Nuestro creador, por haber guiado mi camino, por todo lo que nos da lo cual me ha permitido llegar hasta donde estoy. Dedico esta tesis a cada uno de los integrantes de mi familia quienes han sido un gran soporte en el transcurso del desarrollo de la investigación.

A cada uno de mis docentes por su dedicación y apoyo.

Es a cada uno de ellos que va dirigida esta dedicación, a ellos les debo su dedicación y apoyo incondicional.

Declaración de autenticidad

Yo, María Iduby Mendoza Livia, con DNI N° 77686008 a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela Profesional de Administración, declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y autentica.

Así mismo, declaro también bajo juramento que todos los datos e información que se muestran en la presente tesis son auténticos y veraces.

En tal sentido asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de la información aportada por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas de la Universidad César Vallejo.

Piura, 21 de Diciembre del 2018.



Mendoza Livia Maria Iduby

Presentación

Señores miembros del jurado:

Presento ante ustedes la tesis titulada “Propuesta para promover el fortalecimiento del proceso administrativo en las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, Piura -2018” con el fin de elaborar una propuesta para promover el fortalecimiento del proceso administrativo en las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, Piura - 2018. La misma que consta con los siguientes capítulos:

En el capítulo I: introducción, se describe la realidad problemática, los trabajos previos, la teorías relacionadas al tema, los problemas de la investigación, la justificación y por último los objetivos del estudio.

En el capítulo II: Método, se presenta el diseño de la investigación, las variables y su operacionalización, la población y la muestra, las técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad, los métodos de análisis de datos y finalmente los aspectos éticos.

En el capítulo III Y IV: se dan a conocer los resultados obtenidos a través de la aplicación de los instrumentos y se discuten los diferentes resultados de los trabajos previos, se contrastan las teorías relacionadas al tema con los resultados obtenidos en la presente investigación, respectivamente. Asimismo se desarrolla la propuesta del proceso administrativo.

En el capítulo V, VI y VII: se presentan las conclusiones, recomendaciones, las referencias bibliográficas que sirvieron como base para el desarrollo de la presente investigación y los anexos utilizados.

La presente investigación se presenta en cumplimiento a lo dispuesto por la oficina de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo. Esperando cumplir con los requisitos de aprobación para obtener el título Profesional de Licenciada en Administración

Índice de Contenido

Acta de sustento de Tesis	ii
Dedicatoria	iii
Agradecimiento	iv
Declaración de autenticidad	v
Presentación	vi
Resumen	x
Abstrac.....	xi
I . INTRODUCCIÓN	12
1.1. Realidad problemática.....	12
1.2. Trabajos previos.....	15
1.2.1. Antecedentes internacionales.....	15
1.2.2. Antecedentes nacionales	16
1.2.3. Antecedentes locales.....	18
1.3. Teorías relacionadas al tema	19
1.3.1. Marco teórico.....	19
1.4. Formulación del problema.....	24
1.4.1. Pregunta General.....	24
1.4.2. Preguntas específicas	24
1.5. Justificación del estudio	24
1.6. Objetivos.....	25
1.6.1. Objetivo general.....	25
1.6.2. Objetivos específicos	25
II. MÉTODO.....	27
2.1. Diseño de investigación.....	27
2.2. Variable, Operacionalización	27
2.2.1. Proceso administrativo.....	27
2.2.2. Operacionalización de variables	28
2.3. Población y muestra	29

2.3.1. Población	29
2.3.2. Muestra	29
2.3.3. Criterios de selección.....	29
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad	30
2.4.1. Técnicas de recolección de datos	30
2.4.2. Instrumentos de recolección de datos.....	30
2.4.3. Validez	30
2.4.4. Confiabilidad	31
2.5. Métodos de análisis de datos	31
2.6. Aspectos éticos.	31
III.RESULTADOS.....	32
3.1. Nivel de planeación.....	33
3.2. Nivel de organización.....	34
3.3. Nivel de dirección.....	35
3.4. Nivel de control.....	36
IV.DISCUSIÓN Y PPROPUESTA.....	37
4.1. Discusión de resultados.....	37
4.2. Propuesta.....	42
V. CONCLUSIONES.....	60
VI. RECOMENDACIONES.....	61
VII. REFERENCIAS.....	62
ANEXOS.....	66
Anexo 1. Matriz de consistencia	66
Anexo 2.A. Cuestionario aplicado a las emprendedoras.....	68
Anexo 2..B. Guía de entrevista aplicada a expertos.....	72
Anexo3. Matriz de instrumentos.....	85
Anexo 4.Formatos de validación del instrumento.....	88
Anexo 5.Formatos de confiabilidad del cuestionario.....	100
Anexo 6. Resultados complementarios.....	101
Anexo 7. Evaluación turnitin. Constancia de similitud	120

Índice de tablas

Tabla 1. Frecuencia de planificación para el requerimiento de recursos.....	33
Tabla 2. Organigrama, manual de operación y funciones y reglamento de organización y funciones establecidos en los negocios	34
Tabla 3. Nivel de liderazgo ejercido en los negocios.....	35
Tabla 4. Estándares establecidos en los negocios.....	36
Tabla 5. Matriz FODA.....	45
Tabla 6. Control de resultados en los negocios	96
Tabla 7. Frecuencia con la que realiza las correcciones necesarias para alcanzar los objetivos en los negocios	97
Tabla 8. Nivel de logro según los objetivos de las emprendedoras.....	103
Tabla 9. Estrategias de diferenciación establecidas en los negocios	104
Tabla 10. Estrategias de Innovación establecidas en los negocios.....	105
Tabla 11. Documentación estratégica con la que cuentan los negocios	106
Tabla 12. Importancia del establecimiento de los lineamientos estratégicos	107
Tabla 13. Establecimiento de los lineamientos estratégicos.....	108
Tabla 14. Presupuesto asignado para la formulación e implementación de estrategias..	109
Tabla 15. Edad de las emprendedoras.....	110
Tabla 16. Giro de los negocios	111
Tabla 17. Grado de división de las actividades en el negocio	111
Tabla 18. Estrategias motivacionales empleadas en el negocio	112
Tabla 19. Nivel de comunicación en los negocios	112
Tabla 20. Tiempo en el mercado realizando actividades empresariales.....	113
Tabla 21. Tipo constitución de negocios	114

Resumen

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo elaborar una propuesta para el fortalecimiento del proceso administrativo en las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, Piura-2018. El tipo de investigación según la finalidad fue aplicada; según el nivel o alcance fue una investigación descriptiva y según la temporalidad fue transversal; mediante un diseño no experimental, ya que no existió manipulación deliberada de la variable, las técnicas de recolección de datos fueron el censo para las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, entrevista para los cuatro expertos en fortalecimiento de emprendimientos de la ciudad de Piura. La población de estudio estuvo constituida por las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre. Se concluyó que la aplicación del proceso administrativo en los negocios de las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas es deficiente. Las emprendedoras carecen de conocimientos y herramientas que facilitarían la administración de sus respectivos negocios, aunque las emprendedoras cuentan con experiencia, no es suficiente ya que debe complementar la experiencia con conocimientos y el uso de herramientas empresariales que les permitirá una adecuada gestión de los negocios.

Palabras clave: Proceso administrativo, planificación, organización, dirección, control.

Abstract

The objective of this research work was to prepare a proposal for the strengthening of the administrative process in the entrepreneurs of the Las Capullanas retail market in the Twenty-sixth of October district, Piura-2018. The type of investigation according to the purpose was applied; according to the level or scope, it was a descriptive investigation and according to the temporality, it was transversal; by a non-experimental design, since there was no deliberate manipulation of the variable. The data collection techniques were the census for the entrepreneurs of the retail market Las Capullanas of the district Twenty-six of October, interview for the four experts in strengthening of undertakings of the city of Piura. The study population was constituted by the entrepreneurs of the Las Capullanas retail market in the Twenty-sixth of October district. It was concluded that the application of the administrative process in the businesses of the entrepreneurs of the retail market Las Capullanas is deficient. The entrepreneurs lack knowledge and tools that would facilitate the administration of their respective businesses, although the entrepreneurs have experience, it is not enough since they must complement the experience with knowledge and the use of business tools that will allow them to properly manage the business.

Keywords: Proceso administrativo, planificación, organización, dirección, control

I. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad Problemática

En el entorno globalizado por el que se atraviesa, la participación de las mujeres respecto al crecimiento y desarrollo empresarial ha sido muy significativo, esto no se debe solo al rol que cumplen en la economía si también a su gran contribución con la lucha contra la pobreza, convirtiéndolas en generadoras de empleo (Brush y Cooper, 2012).

El Índice Global de Emprendimiento (IGE, 2017) los diez países con mayor índice de emprendimiento son; Estados Unidos, Suiza, Canadá, Suecia, Dinamarca, Islandia, Australia, Reino Unido, Irlanda y Holanda. El índice resalta que la región de Latino América y el Caribe, pese a ser menos desarrollada que Europa, Norte América y Asia, evidencian un gran potencial respecto a la actividad emprendedora. El cual se muestra en el crecimiento económico sostenido en la mayoría de los países que forman parte de la mencionada región, tanto como el mejoramiento de la gobernanza y, un factor con los que las demás regiones no cuentan, una población relativamente joven. Por otra parte, señala que en Latino América y el Caribe, los cinco países con mayor índice de emprendimiento son; Chile, Puerto Rico, Colombia, Uruguay y Barbados. En tanto el Perú, ocupa el séptimo lugar dentro de este ranking.

Así mismo, Seria, Guerrero, Alzamora, Borda, y Morales (2017) puntualizan que el Perú no tiene una política pública en función de género, así mismo, no ha llevado a cabo censos acerca del desarrollo de negocios según de la misma forma que carece de una data que indique sobre aquellos fondos del estado que hayan sido direccionados al emprendimiento femenino. En el caso de Estados Unidos, tiene dos de los principales aspectos mencionados, en lo cual difiere Chile que tiene en consideración la de direccionar recursos para los emprendimientos que están a cargo de mujeres. Partiendo de este contexto, el Perú se encuentra en la ubicación 14 del ranking internacional, lo cual evidencia ofrecer un mejor contexto para los emprendimientos femeninos y con mayor probabilidades de éxito.

Por su lado, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID, 2016) puntualiza que menciona que en América Latina y el Caribe, el índice de emprendedoras con Pyme, es representado sólo por 22% ya que los demás no logran pasar más allá del micro o pequeña empresa, por lo cual, Huaita (2017) indica que en el Perú, el fracaso del emprendimiento femenino es representado por el 26%, puesto que en su mayoría este tipo emprendimientos se crean para poder solventar las necesidades básicas, y en este contexto un número representativo de mujeres al momento de emprender un negocio, más allá de tener la oportunidad de crearlo, lo hacen para poder sobrevivir y de alguna manera poder cubrir las necesidades de sus familiares, bajo este panorama la emprendedora decide salir al mercado, en su mayoría sin haber recibido algún tipo de instrucción empresarial, induciéndolas a que sus emprendimientos tengan mayores probabilidades de fracasar.

Tomando como punto de partida la situación mencionada, Piura se encuentra como la cuarta región del Perú en la cual ha sido significativo el incremento de participación empresarial, después de Lima, Arequipa, y la Libertad. De la misma forma la Sociedad Peruana de Pyme (SPP, 2013) calcula que por año 12 mil Mype son creadas, pero solo el 10% de estas logran superar los obstáculos presentados durante el proceso del primer año que inician su actividad empresarial en el Perú.

Por otro lado, Peñaranda (2016) señala que, según el indicador de suspensión del emprendimiento, el Perú se halla primero en la región y sexto en el mundo. Aquí se puede analizar que, en el Perú, se emprenden un gran número de negocios, no obstante de estos es sólo un 10% los que consiguen pasar el año de vida en el mercado, mostrando así, la falta de habilidades por parte de las emprendedoras para lograr que sus negocios sean sostenibles.

Según el Instituto Nacional de Estadística e Informática del Perú, (INEI, 2016) el 94.7% de los negocios se clasifican como microempresas, el 4,4% como pequeñas empresas, mientras que el 0.6% tienen la clasificación como gran y mediana empresa; lo cual forma parte del motor e impulso de la economía a nivel regional y de país, Al continuar los emprendimientos con esta situación, estarán muy expuestos al fracaso. Ya que no consiguen pasar satisfactoriamente el año de vida después de haber iniciado el

negocio, lo que conlleva a que se incremente el desempleo de los emprendedores y consigo de sus colaboradores.

Ente este contexto se evidencia que al continuar ésta situación los emprendimientos no podrán ser sostenibles puesto que estarán muy expuestos al fracaso o a mantener negocios de subsistencia, ya que no cuentan con la preparación necesaria para poder tener capacidad de respuesta a los retos que se les presente durante el proceso de emprendimiento, además no contribuirán con la generación de empleos lo cual hace deficiente su contribución con la economía.

Según lo expuesto, surge la necesidad de concientizar a los grupos de interés, para que consideren y ejecuten la implementación de políticas y que brinden asesoramiento a las emprendedoras de nuestro país; por ello es indispensable promover el fortalecimiento del proceso administrativo para empoderar a las emprendedoras y que sean más competitivas, por lo que en definitiva contribuyan con el crecimiento y desarrollo del país.

Ante lo evidenciado, con carácter de urgencia es imprescindible promover el fortalecimiento del proceso administrativo en las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, contribuyendo a la mejora en su productividad, ser sostenibles durante el ciclo de vida de sus negocios, dándoles la oportunidad de crecer o de lo contrario decidan dejar aquellos negocios que no les sean rentables y les permita empezar de nuevo, lo que a mediano plazo se convierte en un crecimiento y desarrollo sostenible.

1.2. Trabajos previos

1.2.1. Antecedentes internacionales

Otacomá (2015) presentó la tesis “Estudio de procedimientos administrativos y organizacionales en la empresa Solaint S.A. frente a la necesidad de reestructuración año 2015”, en la Facultad de ciencias administrativas de la Universidad de Guayaquil Santiago-Chile. La investigación

tuvo como objetivo primordial lograr una reestructuración del negocio, las mejoras se han considerado de manera integral son: ejecución, control, evaluación y planificación de los planes, tomando como base un análisis financiero, el cual evidencie mediante cifras el cumplimiento de metas trazadas, el estudio fue de tipo exploratorio, descriptivo, correlacional y explicativo.

La investigación concluyó que en la actualidad las empresas tienen que realizar sus actividades empresariales de manera técnica y práctica, con lo cual las empresas tendrán una mayor ventaja sobre situaciones que se susciten en el transcurso del tiempo, logrando descubrir y satisfacer lo que para los clientes es imprescindible y lo cual contribuirá significativamente con su crecimiento como entidad.

Flores (2015) presentó la tesis titulada “Proceso administrativo y gestión empresarial en Coproabas, Jinotega”, en la Facultad regional multidisciplinaria,

Matagalpa de la Universidad Nacional Autónoma de Matagalpa. La investigación tuvo como objetivo aportar con la Cooperativa de Producto de Alimentos Básicos (CORPOABAS), R.L Jinotega, puntualizando acerca de lo que afecta a la empresa interviniendo directamente con los resultados colindantes. El estudio fue de tipo descriptivo.

Esta investigación enfatizó que el proceso administrativo y gestión empresarial de la Cooperativa, se ejecuta parcialmente, esto debido a deficiencias en la modalidad de aplicación del proceso administrativo. Concluyó que la gestión empresarial, es ineficiente debido a la inexperiencia administrativa por parte de los órganos directivos y su falta de compromiso de alguno de ellos.

Chambi (2012) realizó el estudio denominado “Análisis de las causas que ocasionan el cierre de las organizaciones”. En la Universidad de Aquino, Bolivia. El fin del estudio fue analizar las causas que ocasionan el cierre en las organizaciones. La muestra estudiada estuvo constituida por 100 empresas.

El estudio concluyó que 37 de las empresas estudiadas cerraron antes del primer año de haber iniciado sus actividades empresariales en el mercado, 32 empresas antes del segundo año, 26 antes del tercer año, y solamente 5 subsistieron más de cinco años de existencia, sin embargo la mayoría de estas no evolucionaron es decir que a medida que el tiempo transcurrió permanecieron en negocios pequeños.

Así mismo concluye que las causas de cierre corresponden a esquemas o patrones similares de comportamiento, los cuales son inadecuado manejo de información y capacitación por parte del dueño o el administrador en lo referente a la gestión administrativa de una organización.

1.2.2. Antecedentes Nacionales

Quiroz (2017) presentó la tesis titulada “Estilos de liderazgo y comunicación organizacional de Hidrandina S.A. – Chepén 2016”. Como objetivo general fue definir la relación existente respecto a los estilos de liderazgo y la comunicación organizacional en los colaboradores de la empresa., para lo cual se tuvo la contribución de 60 colaboradores, el método empleado fue el hipotético-deductivo.

La investigación concluyó que el estilo de liderazgo en una estructura empresarial tiene una relación significativa con comunicación organizacional - Chepen 2016; para lo cual se había calculado un coeficiente de correlación Rho de Spearman, indicando un alto nivel de correlación.

Mejía (2013) presentó la tesis titulada “Factores que influyen en la sostenibilidad de los micro emprendimientos juveniles en el distrito de san Juan de Lurigancho”, en la Universidad Católica del Perú. En la ciudad de Lima-Perú. Teniendo como objetivo principal clasificar aquellos factores que han contribuido con el desarrollo sostenible de los pequeños emprendimientos juveniles en el distrito de San Juan de Lurigancho.

La investigación determinó que la creatividad que desarrollaron los participantes emprendedores les permitía diferenciarse de su competencia en materia de atención al cliente. Además contaban con un mayor nivel de liderazgo y motivación, confianza y comunicación más asertiva.

Ríos (2011) presentó la investigación denominada “Alineamiento estratégico: modificaciones estructurales y diseño de los procesos en una ONG orientada a salud”. En la Facultad de Ciencias e Ingeniería de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

La investigación determinó que no hay criterio en los colaboradores para discernir entre las actividades estratégicas y operativas. Lo que ocasiona una carencia de enfoque en las actividades que reporten un incremento en la rentabilidad de la una falta de enfoque en tareas que generen mayor rentabilidad a la organización. Así mismo concluye que hay una mala gestión de los recursos, esto es evidenciado en la falta de definición de procesos y una estructura organizacional.

1.2.3. Antecedentes locales

Guerra (2015) presentó la investigación denominada “El control interno y su implicancia en la gestión de las Mypes localizadas en el mercado central de Piura”. En la facultad de Ciencias Contables y Financieras de la Universidad Nacional de Piura. Donde como objetivo principal se analizó si las diversas medidas internas de control repercuten significativamente en los resultados empresariales a nivel de la gestión de la Micro y Pequeñas empresa del mercado central de Piura. El diseño de la investigación fue no experimental y la población fue constituida por colaboradores de las Micro y Pequeñas empresas de éste mercado.

La investigación concluye que los empresarios o dueños de negocios del mercado central no están concientizados respecto a la importancia de llevar a cabo internas de control que proporcionen mayor seguridad sobre las acciones y activos fijos. Además, no cumplen con las características requeridas por la ley.

La Rosa (2013) presentó la tesis “Mejora de las competencias genéricas para el emprendimiento e innovación en estudiantes de ingeniería”, en la Facultad de Ingeniería, de la Universidad de Piura Piura-Perú. El objetivo fue que a la culminación de la asignatura el estudiante haya desarrollado la capacidad tanto para formular como evaluar proyectos y poder llevar a cabo la ejecución de los procesos, lo cual implica que tenga conocimientos acerca de las competencias que requiere la dirección de proyectos, así como los roles directivos teniendo como punto de inicio el saber qué es lo que verdaderamente el mercado necesita.

La Rosa determinó que mediante el impulso de la materia acerca de la dirección de proyectos hace recientes años ha permitido a los estudiantes de ingeniería lleven a cabo el emprendimiento de 32 proyectos sobre innovación y emprendimiento los cuales fueron tanto formulados como ejecutados por ellos.

1.3 Teorías relacionadas al tema

1.3.1 Marco teórico

Proceso administrativo

La definición del proceso administrativo significa transformación constante de una determinada idea para alcanzar un fin, además es utilizado para hacer referencia a la transformación de materia prima en bienes, o en información con un propósito definido (Rodríguez, 2011).

Según, Chiavenato (2012) el proceso administrativo está constituido por los elementos: planificar, organizar, dirigir y controlar.

Planificación

Según, Sierra (2015) Puntualiza que la planificación es paso a través el cual se deben determinar objetivos previamente seleccionados con el propósito de alcanzar fines propuestos.

Así mismo, García (2012) afirma la planificación es la función principal del proceso Administrativo, puesto que sin esta, no existiría algo que organizar, dirigir o controlar.

Tipos de planeación

En la etapa de planeación, se definen lo que se requerirá tanto en medidas cuantificables como la calidad y distribución de estas en los determinados periodos.

Recursos financieros: hace referencia al recurso económico y monetario que contribuye a la ejecución de actividades empresariales.

Recursos humano: factor indispensable que contribuye significativamente en la organización.

Recursos materiales: todo aquello en lo que se determina objetivos y por ende un plan a seguir.

Planeación estratégica: es el tipo de planeación integral con proyección a largo plazo en base a objetivos institucionales, teniendo como fin la determinación de guías generales.

Herramientas de planeación:

Por su parte, Rodríguez (2011) Las define como la unión de instrumentos que contribuyen con el orden de las diversas acciones de la organización tanto a nivel gerencia y administrativo.

Propósitos: conjunto de fines de carácter cualitativo que un determinado grupo social busca de forma constante.

Objetivos: constituyen los resultados esperados por la organización, estos fines por obtener, están establecidos de manera cuantitativa.

Estrategias: trayectorias de ejecuciones alternativas o generales que indican la directriz y la ocupación integral de los recursos de la organización.

Políticas: Son las guías que contribuyen a dirigir las acciones.

Presupuesto: es el plan empresarial, el cual está expresado en términos económicos.

Pronósticos: es la acción de prever con anticipación lo que pudiese suceder.

Organización

Según, García (2012) es la forma en la que se estructura los diferentes órganos en una empresa, lo cual consiste en establecer lo que se necesite para sistematizar racionalmente los recursos, a través de la estructura organizacional y agrupación de las mismas, con el propósito de llevar a cabo y simplificar las diversas funciones de la organización.

Para, Hernández (2011) es la etapa en la que se hacen uso de diversas técnicas admirativas para crear la estructura empresarial, cada función por área sustantiva, departamento o puesto, además estableciendo la autoridad para que se tomen las diversas decisiones y las responsabilidades de los miembros de dichos departamentos que faciliten la cooperación y comunicación a nivel integral.

Etapas de la organización

Según, Rodríguez (2011) es la fase que cuenta con las etapas de división de trabajo, jerarquización y departamentalización.

División del trabajo: delimitación y separación de las diferentes actividades, con el fin de llevar a cabo una actividad con más precisión.

Jerarquización: determinación de las funciones organizacionales según orden de grado.

Departamentalización: es el agrupamiento y la asignación de las diversas actividades en función a su similitud.

Dirección

Es donde se llevan a cabo todas las etapas a través del manejo de los recursos humanos y la ejecución del liderazgo (Sierra, 2015).

Por su parte, Koontz (2011) menciona que dirigir es influir en los demás para que aporten con el cumplimiento de metas, Incluyendo el liderazgo y comunicación.

Componentes de la dirección

Integración: radica en desarrollar y conservar las capacidades a través de la gestión de conocimientos, referente al recurso humano interno. Incluye el reclutamiento, selección y la contratación de los mejores talentos disponibles en el mercado de trabajo, con el propósito de cubrir un puesto de la estructura conforme a la política salarial y requisitos de la organización.

Liderazgo: es la capacidad que permite influir, comprometer y motivar los colaboradores de la organización para lograr los objetivos propuestos.

Motivación: es la fuente externa o interna que entusiasma y mueve a los colaboradores, direccionando su comportamiento a establecidos objetivos y metas.

Comunicación: son los diversos procesos mediante los que se emite y recepciona información, que constituye la fuente de acuerdo o comprensión en la organización.

Supervisión de resultados: es la vigilancia o dirección de la correcta realización de una determinada actividad dentro de la organización.

Toma decisiones: inclinación asertiva entre dos o más alternativas.

Control

Fase a través del cual se definen los estándares de evaluación de resultados obtenidos. (Maikari, 2012 citado por Flores, 2015).

Según, Stoner (2012) es la fase del proceso administrativo que brinda mayor seguridad sobre el ajuste entre las actividades reales con las planeadas.

Por su parte, Ponce (2012) menciona que es el sistema que permite medir los resultados reales y hacer un contraste con los pasados en función con los esperados, teniendo como fin conocer si se han logrado los resultados esperados, de lo contrario, mejorar, corregir y formular planes”

Elementos del control

Establecimiento de estándares: Constituyen el momento de cumplimiento deseado.

Medición de resultados: es la medición de la realización y los resultados obtenidos, los cuales deben estar acorde con los estándares.

Corrección: la utilización específica y perceptible del control se encuentra en la ejecución efectiva.

Retroalimentación: mediante este elemento la información recopilada se adapta al sistema administrativo a medida que pase el tiempo.

Control: los controles adecuados tienen que corresponder con la la estructura organizacional y evidenciar su eficacia.

1.4 . Formulación del problema

1.4.1 Pregunta general

¿Cómo promover el fortalecimiento del proceso administrativo en las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, Piura ,2018?

1.4.2 Preguntas específicas

1. ¿Cuál es el nivel de planeación en los negocios de las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, Piura ,2018?
2. ¿Cuál es el nivel de organización en los negocios de las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, Piura ,2018?
3. ¿Cuál es el nivel de dirección en los negocios de las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, Piura ,2018?
4. ¿Cuál es el nivel de control en los negocios de las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, Piura, 2018?

1.5 Justificación del estudio

Esta investigación, se justifica desde la perspectiva socioeconómica, y beneficia en primera instancia a las mujeres emprendedoras ya que con la investigación se busca poder promover el fortalecimiento del proceso

administrativo en las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre en la ciudad de Piura, esto contribuirá significativamente en la detección de sus debilidades y así como poder potencializar sus fortalezas, de tal manera que sea posible el análisis de la posibilidad de evaluar nuevos negocios, permitiéndoles mayor competitividad, lo cual contribuye con su crecimiento económico con la mejora en su calidad de vida.

En segunda instancia se justifica debido a que mediante la fomentación del fortalecimiento del proceso administrativo las emprendedoras podrán ser fuente generadora de empleo, así como la rentabilidad de los negocios, contribuyendo a maximizar la economía del país.

Por otro, lado la importancia de la investigación radica en que esta investigación contribuya con nuevo conocimiento en materia del proceso administrativo, así mismo que esta investigación se tomará como base para futuras investigaciones.

1.6 Objetivos

1.6.1 Objetivo general

Elaboración de una propuesta para promover el fortalecimiento del proceso administrativo en las emprendedoras del mercado minorista las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, Piura - 2018.

1.6.2 Objetivos específicos

1. Determinar el nivel de planeación en los negocios para promover el fortalecimiento del proceso administrativo en las emprendedoras del mercado minorista las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, Piura - 2018.

2. Establecer el nivel de organización en los negocios para promover el fortalecimiento del proceso administrativo en las emprendedoras del mercado minorista las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, Piura - 2018.

3. Determinar el nivel de dirección en los negocios para promover el fortalecimiento del proceso administrativo en las emprendedoras del mercado minorista las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, Piura - 2018.

4. Conocer el nivel de control en los negocios para promover el fortalecimiento del proceso administrativo en las emprendedoras del mercado minorista las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, Piura - 2018.

II. MÉTODO

2.1. Diseño de investigación

En el presente estudio el diseño de investigación fue no probatorio, puesto que la variable; proceso administrativo no se manipuló, es una investigación transversal, ya que los datos fueron recopilados en el mismo lapso de tiempo. Consiste en una investigación descriptiva porque este diseño permitió observar, y analizar los sucesos y fenómenos reales (Hernández, Fernández y Baptista, 2014).

Finalmente, se trató de una fue una investigación con enfoque mixto, debido a la combinación de instrumento tanto cualitativos (Guía de entrevista) y cuantitativos (cuestionario) para la recopilación de datos.

2.2. Variable, operacionalización

2.2.1. Proceso administrativo

Chiavenato (2012) es el proceso de planificar, organizar, direccionar y controlar los recursos, con el fin de alcanzar los objetivos trazados y conseguir el máximo beneficio.

2.2.2. Operacionalización de variable

Variable	Definición conceptual	Dimensiones	Definición operacional	Indicadores	Escala de medición
Proceso administrativo	Proceso de planificar, organizar, integrar, direccionar y controlar los recursos, con el fin de alcanzar objetivos definidos y lograr el máximo beneficio. (Chiavenato,2012)	Planeación	Analizar cómo se llevan a cabo la planificación de los negocios del mercado minorista las Capullanas del distrito Veintiséis de octubre, Piura- 2018 al momento de emprender un negocio. La información se recopilará a través de un censo y una entrevista.	Planeación de recursos en el negocio	Ordinal
				Establecimiento de estrategias	Nominal
				Establecimiento de lineamientos y políticas	
				Asignación de Presupuesto	
		Organización	Se medirá el grado de organización de los negocios del mercado minorista las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, Piura -2018. La información se recopilará a través de un censo y una entrevista.	Jerarquización	Nominal
				Grado de división del trabajo	Ordinal
		Dirección	Se medirá el grado de dirección de los negocios del mercado minorista las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, Piura -2018. La información se recopilará a través de un censo y una entrevista.	Nivel de liderazgo	Ordinal
				Motivación	Nominal
				Nivel de comunicación	Ordinal
		Control	Se medirá el grado de control que llevan en sus negocios las emprendedoras del mercado minorista las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, Piura 2018. La información se recopilará a través de un censo y una entrevista.	Establecimiento de estándares	Nominal
				Medición de los resultados	
				Procedimientos de Corrección	Ordinal
				Nivel de logro de objetivos	

2.2. Población y muestra

2.2.3. Población

En el estudio la unidad de análisis estuvo conformada por 300 emprendedoras, las mismas que actualmente vienen realizando sus actividades empresariales en el mercado minorista Las Capullanas del distrito de Veintiséis de Octubre de la provincia de Piura.

2.2.4. Muestra

En este estudio, no se determinó un número específico de individuos, Ya que se realizó un censo, debido a que esta población es no mayor a 350 personas, en tal sentido se incluyó a toda la población conformada por 300 emprendedoras, las cuales se encuentran ubicadas en el mercado minorista Las Capullanas del distrito de Veintiséis de Octubre en la provincia de Piura.

2.2.5. Criterios de Selección

Estos criterios se consideraron para la población estudio son las mujeres emprendedoras que cuentan con su propio negocio y que tengan como mínimo 6 meses realizando actividades empresariales en el mercado minorista Las Capullanas del distrito de Veintiséis de Octubre en la provincia de Piura.

Los criterios de exclusión se establecieron para aquellas mujeres que se encuentran a cargo de un negocio, pero están dentro de la población de analfabetismo, del mismo modo aquellas emprendedoras que laboran por temporadas.

2.3. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad.

2.4.1. Técnicas de recolección de datos

Censo:

Se hizo uso de esta técnica, la cual fue medio para dar respuesta al problema en estudio, siendo aplicada a las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, Piura -2018.

Guía de entrevista: se recopilaban las diversas aportaciones acerca de la variable en estudio para conocer información sustancial del proceso administrativo en las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, Piura- 2018.

2.4.2. Instrumentos de recolección de datos

Cuestionario: Instrumento de carácter cuantitativo, el cual fue utilizado para medir diferentes hechos y opiniones. En la investigación el instrumento se aplicó a la población de emprendedoras con el fin de recolectar los datos estadísticos respecto a opiniones, hechos de estudio que contribuyeron con la resolución de las incógnitas.

Guía de entrevista: Este instrumento se aplicó para indagar datos cualitativos en relación al proceso administrativo y fue aplicada a cuatro personas con conocimiento y experiencia en fortalecimiento del proceso administrativo en los emprendimientos.

2.4.3. Validez

Las interrogantes realizadas tienen coherencia, así la elección, planteamiento y escritura adecuada contribuyen significativamente en la validación de las incógnitas. En esta investigación la validez de contenido se definió mediante el juicio de 3 expertos con respecto al tema.

Quienes respaldarán que los ítems se adecuen a las dimensiones, variables e hipótesis y que sean pertinentes al tipo y naturaleza de la investigación.

2.4.4 Confiabilidad

Para la medición del nivel de fiabilidad de los instrumentos, se aplicó el coeficiente de Alpha de Cronbach, en el instrumento del cuestionario aplicado a las emprendedoras del mercado minorista las Capullanas de distrito veintiséis de octubre en la ciudad de Piura, aplicándose prueba piloto al 10% de la muestra estudiada, dando como resultado 0,812 evidenciando la confiabilidad del instrumento.

2.5. Métodos de análisis de datos

El análisis de los datos estadísticos obtenidos a través del cuestionario aplicado a las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre de la ciudad de Piura – 2018. El procesamiento de los datos recopilados se realizó a través del programa estadísticos SPSS versión 22.00. En el análisis de resultados se hizo uso de elementos estadísticos descriptivos tal como frecuencia y porcentajes.

Para el análisis de los datos recogidos por la guía de entrevista se realizó de manera literal puesto que el objetivo fundamental fue profundizar acerca del proceso administrativo en las emprendedoras.

Aspectos éticos

La ética es primordial en todo el proceso de una investigación. Por lo cual se ajustaron principios durante el proceso de desarrollo. Es de suma importancia enmarcar el respeto a la propiedad intelectual, lo cual se evidenciará en citar a los autores adecuadamente según las normas APA. Conjuntamente la Paralelamente lo verídico y honesto deberá mostrarse en la adecuada interpretación correcta de los resultados obtenidos, de acuerdo a la situación en estudio.

III. RESULTADOS

Para proponer un plan para promover el fortalecimiento del proceso administrativo en las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito veintiséis de octubre, Piura 2018, el cual compone el objetivo general de la investigación, se aplicaron dos instrumentos que recopilan información acerca de la variable en estudio: un cuestionario y una guía de entrevista

El cuestionario se direccionó a las emprendedoras del mercado minorista las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre en la Ciudad de Piura - 2018, que permita profundizar en el proceso administrativo en los negocios. Se organizó en escalas de Likert, teniendo cinco alternativas de respuesta, que van desde muy adecuada hasta muy inadecuada, con valores asignados desde 1 hasta 5 respectivamente. En el estudio se ha considerado que los aspectos que necesitan mejorar a través del fortalecimiento del proceso administrativo son los que tienen una valoración inferior a los 4 puntos, y por ende es en estos puntos donde se tiene que reforzar.

La guía de entrevista se aplicó a cuatro personas con experiencia y conocimiento en fortalecimiento de emprendimientos, en la ciudad de Piura, 2018. Los resultados de la investigación, se especifican según el orden de objetivos.

3.1. Nivel de planeación en los negocios de las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, Piura – 2018.

Tabla 1. Frecuencia de planificación para el requerimiento de recursos financieros, humanos y materiales en los negocios de las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, Piura -2018.

	Recursos financieros		Recursos Humanos		Recursos materiales o tecnológicos	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
Algunas veces	150	50.00	20	6.70	170	56.70
Muy pocas veces	100	33.30	100	33.30	130	43.30
Nunca	50	16.70	180	60.00	0	0.00
Total	300	100.00	300	100.00	300	100.00

Fuente: Cuestionario aplicado a las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, en la ciudad de Piura - 2018.

Los resultados de la tabla 1, indican que la frecuencia de planificación para el uso de recursos financieros, humanos y materiales de las emprendedoras en los negocios es mínima, ya que el 50% de las emprendedoras mencionan que algunas veces planifican los recursos financieros, el 6.70% recursos humanos y el 56.70% recursos materiales y tecnológicos. Los resultados obtenidos muestran que las emprendedoras escasamente planifican el uso de recursos financieros, esto se debe a que consideran que este proceso les demandaría de mucho tiempo, del cual no disponen, ello explica por qué las emprendedoras no planifican así el requerimiento de recursos humanos como materiales para la realización de las actividades empresariales para la operatividad de los negocios.

La planificación de recursos es fundamental en los negocios, ya que además de permitir alcanzar los objetivos planteados, contribuye con la correcta asignación de presupuesto para las diversas actividades empresariales, así como también definir las fuentes

de financiamiento a emplear en el caso se requiera de estas. Los resultados evidencian la carencia de planificación del uso de los recursos tanto financieros, humanos así como materiales en las emprendedoras del mercado Las Capullanas es indispensable que la emprendedora planifique el uso de los recursos en el negocio, ya que si esa situación continua la emprendedora puede incurrir en un uso excesivo de estos recursos o carecer de ellos y no estar capacitadas para resolver conflictos y cubrir la demanda de la manera más adecuada., ya que no tiene estructurada la cantidad adecuada de recursos y los medios para la obtención de estos para realizar de manera eficiente y eficaz sus actividades empresariales, lo que conlleva a que los negocios de las emprendedoras estén expuestos a mayores posibilidades de fracaso o mantener negocios de subsistencia.

3.2. Nivel de organización en los negocios de las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, Piura - 2018.

Tabla 2. Organigrama, manual de operación y funciones y reglamento de organización y funciones establecidos en los negocios de las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, en la ciudad de Piura - 2018.

	Organigrama		Manual de operación y funciones		Reglamento de organización y funciones	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
Si	9	3.0	5	1.7	4	1.3
No	291	97.0	295	98.3	296	98.7
Total	300	100.00	300	100.00	300	100.00

Fuente: Cuestionario aplicado a las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, en la ciudad de Piura - 2018.

Los resultados de la tabla 2, indican que la mayoría de emprendedoras, esto es más del 97% no cuentan con un organigramas, manual de operación y funciones ni con un reglamento de organización y funciones, el 97% de las emprendedoras no cuentan con un organigrama, el 98.3% no cuenta con manual de operaciones y funciones y el 98.7% no tienen establecido un reglamento de organización y funciones.

Los resultados anteriores se fundamentan en que las emprendedoras subestiman la importancia de estas herramientas dentro de la gestión organizativa de los negocios. Así

mismo consideran que les demanda bastante tiempo y no tienen conocimiento para la elaboración e implementación de las mencionadas herramientas de organización.

3.3. Nivel de dirección en los negocios de las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, Piura - 2018.

Tabla 3. Nivel de liderazgo ejercido en los negocios de las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, Piura - 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Regular	210	70,0
Buena	90	30,0
Total	300	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a las emprendedoras del mercado minorista las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, en la ciudad de Piura - 2018.

Los resultados de la tabla 3, indican que el nivel de liderazgo de las emprendedoras encuestadas es deficiente, ya que el 30% considera que el nivel de liderazgo es bueno, sin embargo el 70% considera que tiene un nivel de liderazgo regular según las calificaciones, esto se debe a que las emprendedoras, no están capacitadas.

Los resultados evidencia la falta de capacitación en temas de liderazgo, ya que las emprendedoras realizan un sin número de tareas sin un orden cronológico, lo cual no les permite priorizar y determinar las actividades a realizar, esto repercute en la confianza que tienen en sí mismas y su autopercepción, la cual sea positiva o negativa es lo que proyectan.

3.4. Nivel de control en los negocios de las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, Piura - 2018.

Tabla 4. Estándares establecidos en los negocios de las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis Octubre, en la ciudad de Piura - 2018.

	Rendimiento de beneficios		Posición en el mercado		Productividad	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
Si	6	2,0	9	3,0	12	4,0
No	294	98,0	291	97,0	288	96,0
Total	300	100.00	300	100.00	300	100.00

Fuente: Cuestionario aplicado a las emprendedoras del mercado minorista las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, en la ciudad de Piura - 2018.

Los resultados de la tabla 04, evidencian que el establecimiento de estándares en los negocios es demasiado bajo, de acuerdo a las calificaciones, casi en su totalidad las emprendedoras no establecen estándares, el 98% de las encuestadas mencionaron que no establecen rendimientos de beneficios, el 97% no establecen estándares de posición en el mercado, mientras que el 96% puntualiza que no establece estándares de productividad.

Los resultados obtenidos evidencian la falta de establecimiento de estándares en los negocios, ello explica por qué las emprendedoras no tienen definido los objetivos, ya que al no establecer estándares que les permitan medir el desempeño actual contrastando con lo planificado, no pueden saber qué necesitan mejorar, mediante las correcciones necesaria, así como las actividades que deben realizar para conseguirlo, permitiéndoles identificar futuros errores.

IV. DISCUSIÓN Y PROPUESTA

4.1. Discusión de resultados

En la presente investigación como objetivo general fue proponer un plan para promover el fortalecimiento del proceso administrativo en las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de octubre, Piura - 2018. Aplicándose dos instrumentos para recopilar datos acerca de la variable involucrada, el cuestionario recopiló información respecto al proceso administrativo. La guía de entrevista fue aplicada a cuatro personas con experiencia y conocimiento en fortalecimiento de emprendimientos, en la ciudad de Piura – 2018; principalmente abordó las etapas del proceso administrativo..

En lo que respecta al primer objetivo específico, direccionado encaminado a determinar el nivel de planeación de las emprendedoras para promover el fortalecimiento del proceso administrativo para las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de octubre, Piura - 2018. Sierra (2015) Señala que la planificación es un proceso mediante el cual deben existir objetivos previamente seleccionados con el propósito de lograr fines propuestos. Los resultados de la investigación no coinciden con los encontrados los encontrados por Otacoma (2015) quien concluyó que en la actualidad las empresas deben realizar sus actividades empresariales de manera técnica y práctica para tener una ventaja sobre los acontecimientos que se susciten y puedan satisfacer las necesidades de los clientes y su crecimiento como entidad.

Los resultados del estudio muestran que según la frecuencia de planificación para el uso recursos financieros, humanos, materiales y tecnológicos en los negocios, el 50% de las emprendedoras algunas veces planifican los recursos, el 60% nunca planifica el requerimiento de recursos humanos y el 56.7% algunas veces planifica el uso de los recursos materiales y tecnológicos en los negocios. Estos resultados evidencian la baja frecuencia de planificación de las emprendedoras para el requerimiento de los recursos que necesitan los negocios. Ello afectaría lo mencionado por García (2012), quien afirma

que la planificación es la función principal del proceso administrativo, puesto que sin esta, no existiría algo que organizar, dirigir o controlar. Considerando además que en los resultados de la investigación se obtuvo que el 46.7% de las emprendedoras no tiene establecidas estrategias de diferenciación, el 78.3% tampoco tiene establecidas estrategias de innovación. En cuanto a la entrevista aplicada los entrevistados señalan que la planificación se inicia con la búsqueda del conocimiento para que se pueda tomar decisiones acertadas. La emprendedora debe ser consiente que para el éxito de sus negocios es imprescindible la adquisición de conocimientos. Una estrategia para contrarrestar la problemática, es la asesoría empresarial a las emprendedoras, las cuales pueden ser realizadas por entidades que brinden labor social o instituciones públicas. Las capacitaciones deberían empezar por fortalecer el autoestima, comunicación asertiva, liderazgo y esencialmente en su control de emociones.

En referencia al segundo objetivo direccionado a determinar el nivel de organización de los negocios de las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, Piura - 2018. García (2012) puntualiza que la organización es la manera en cómo se estructura los diversos órganos, se basa en establecer la estructura que se necesite para sistematizar racionalmente los recursos de la organización, con el propósito de llevar a cabo y simplificar las diversas funciones de la organización. Los resultados de la investigación concuerdan con lo identificados por Ríos (2011) quien concluyó que hay carencia de criterio para discernir entre las actividades estratégicas y operativas por parte de los colaboradores, lo que conlleva a la falta de enfoque en actividades que generen mayor rentabilidad.

Los resultados evidencia que el 97% de las emprendedoras no cuentan con organigramas, el 98.3% no cuenta con un manual de operación y funciones y el 98.7% no tienen un reglamento de organización y funciones, ya que las emprendedoras restan importancia a estas herramientas. El grado de división de trabajo es bajo, así lo considera el 76.7%, mientras que el 23.3% lo considera como medio, evidenciando la deficiencia en la organización en los negocios de las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas de distrito Veintiséis de Octubre. Ello afecta lo mencionado por, Hernández

(2011) quien afirma que la organización es la etapa del proceso administrativo en la cual se usan las diversas técnicas de administración para organizar una empresa, determinando cada función por área sustantiva, departamento o puesto, además estableciendo la autoridad para que se tomen las diversas decisiones y las responsabilidades de cada miembro, así como también las líneas de comunicación que faciliten la cooperación y comunicación de los equipos de trabajo, con el propósito de lograr las estrategias y los objetivos.

En cuanto a la entrevista aplicada, se obtuvo que se debe formar la directiva del mercado, para que mediante ésta se pueda organizar actividades relacionadas con la organización a nivel mercado y a nivel individual en las emprendedoras, puntualizando que en el mercado existe desorganización, cada negocio debe estar dentro del giro según la zonificación del mercado.

En referencia al tercer objetivo enfocado a determinar el nivel de dirección en los negocios de las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, Piura - 2018. Sierra (2015) afirma que es donde se llevan a cabo todas las etapas del proceso administrativo mediante el manejo de los recursos humanos y la ejecución del liderazgo, teniendo como etapas, la toma de decisiones, motivación, supervisión, comunicación, liderazgo. Los resultados coinciden con los identificados por Mejía (2013) quien en el estudio que llevo a cabo sobre los componentes aportan a la sostenibilidad de los micro emprendimientos juveniles en el distrito de san Juan de Lurigancho, finalizó que la creatividad que desarrollaron los participantes emprendedores los había diferenciado de su competencia y con los encontrados por Quiroz (2017) quién en la tesis titulada “Estilos de liderazgo y comunicación organizacional en los trabajadores de Hidrandina S.A. – Chépén 2016” concluyó que entre el estilo de liderazgo y la comunicación existe una relación significativa

Los resultados del estudio muestran que el 70.7% de las emprendedoras tiene un nivel de liderazgo regular, mientras que el 26.7% tiene un buen nivel de liderazgo y tan sólo el 2% tiene un muy buen nivel de liderazgo. Respecto a las estrategias motivacionales, el 100% de las emprendedoras no hace uso de éstas en los negocios, esto

debido a que consideran que para establecer estrategias en el negocio deberían contar con personal, del cual actualmente carecen. En cuanto al nivel de comunicación el 70% de las emprendedoras tiene un regular nivel de comunicación, mientras que el 30% de las emprendedoras considera que tiene un buen nivel de comunicación. Estos resultados evidencian que la dirección en los negocios de las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas de distrito Veintiséis de Octubre es regular. Ello afecta lo mencionado por, Koontz (2011) menciona que dirigir es tener influencia sobre las personas, haciendo que estas contribuyan con el cumplimiento de metas organizacionales, incluyendo el liderazgo y comunicación.

En cuanto a la entrevista aplicada los entrevistados puntualizan que es fundamental la implementación de un programa de liderazgo, el cual está directamente relacionado con la dirección, la emprendedora debe desarrollar la capacidad de liderar para que puede hacer frente a situaciones que se le susciten y tomar las decisiones más asertivas, que le permita mejorar la administración de sus negocios, crear nuevos negocios y mejorar continuamente los estilos de dirección.

En referencia al cuarto objetivo enfocado a conocer el nivel de control en los de las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, Piura - 2018. Ponce (2012) afirma que el control es el sistema que permite calcular los resultados actuales y contrastarlos con los pasados en relación con los esperados, con el propósito de conocer si se han logrado los resultados esperados, de lo contrario, hacer las correcciones necesarias. Los resultados de la investigación coinciden con los encontrados por, Guerra (2015) quien en su investigación denominada "El control interno y su implicancia en la gestión de las Mypes localizadas en el mercado central de Piura", concluye que los empresarios o dueños de negocios del mercado central no están concientizados respecto a la importancia de llevar a cabo internas de control que proporcionen mayor seguridad sobre las acciones y activos fijos. Además, no cumplen con las características requeridas por la ley.

En los resultados de la investigación se encontró que más del 96% de las emprendedoras encuestadas no establecen estándares, donde el 98% de las emprendedoras no establecen estándares de rendimientos de beneficios, el 97% y 96% no establece estándares de posición en el mercado y de productividad respectivamente. Los resultados obtenidos evidencian que el control en los negocios de las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas es deficiente; ello explica por qué las emprendedoras no tienen definido los objetivos, ya que al no establecer estándares que les permitan medir el desempeño actual o esperado no pueden saber en qué necesitan mejorar y que deben hacer para conseguirlo. Lo encontrado en los resultados, afecta lo mencionado por, Flores (2015) quien menciona que el control es la fase a través del cual se definen los estándares de evaluación de resultados obtenidos y lo afirmado por Stoner (2012) quien menciona que el control es la fase del proceso administrativo que brinda mayor seguridad sobre el ajuste entre las actividades reales con las planeadas.

En cuanto a la entrevista aplicada, los entrevistados afirman que actualmente no se puede implementar acciones correctivas en bienestar de la emprendedora, sin la elección de la junta directiva en el mercado, ya que la actividad de los comerciantes ambulantes afecta la competitividad de los negocio.

Por último el objetivo general consistió en la elaboración de una propuesta para promover el fortalecimiento del proceso administrativo en las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, Piura - 2018. Chiavenato (2012) define el proceso administrativo está constituido por los elementos: planificar, organizar, dirigir y controlar.

Los resultados de la investigación no coinciden con lo encontrado por Flores (2015) quien concluye que el proceso administrativo y gestión empresarial de la Cooperativa de Producto de Alimentos Básicos RL, se ejecuta parcialmente, esto debido a deficiencias en la modalidad de aplicación del proceso administrativo

Sin embargo, los resultados si coinciden parcialmente con lo encontrado por La Rosa (2013) quien concluyó que mediante el impulso de la materia acerca de la dirección de proyectos hace recientes años es lo que ha dado lugar a que los estudiantes de ingeniería de la universidad de Piura lleven a cabo el emprendimiento de 32 proyectos sobre innovación y emprendimiento los cuales fueron tanto formulados como ejecutados por ellos. Con lo encontrado por Chambi (2012) quien concluyó que 37 de las empresas estudiadas cerraron sin llegar al primer año de vida en el mercado, 32 empresas antes del segundo año, 26 antes del tercer año, y solamente 5 subsistieron más de cinco años de existencia, sin embargo la mayoría de estas no evolucionaron es decir que a medida que el tiempo transcurrió permanecieron en negocios pequeños.

En la investigación se encontró que el proceso administrativo en las emprendedoras es deficiente, ya que más del 50% de las emprendedoras escasamente planifican, organizan, dirigen o controlan, ya que si no existe planificación las demás etapas tampoco. Ello configura y evidencia la carencia de capacidades y habilidades de las emprendedoras para gestionar sus respectivos negocios.

4.2. Propuesta

4.2.1. Introducción

Las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas actualmente presentan deficiencias en la gestión del proceso administrativo en los negocios, gran parte de esto es debido a la carencia de conocimientos y uso de herramientas para realizar eficientemente las actividades empresariales, este contexto expone a los negocios al fracaso o mantener negocios de subsistencia, generando una mala imagen del negocio así como del mercado. Ésta propuesta está dirigida a la Red de Mujeres Iberoamericanas.

El proceso administrativo es imprescindible, ya que permite mediante cada una de sus etapas alcanzar los objetivos definidos, permitiendo a las emprendedoras satisfacer sus necesidades mejorando su calidad de vida y contribuir con el crecimiento y desarrollo de la sociedad

La mejora de la situación actual de las emprendedoras está directamente relacionada con la elaboración e implementación de la propuesta de fortalecimiento del proceso administrativo en los negocios, ya que aportará los conocimientos y estrategias necesarias que le permitirán realizar sus actividades empresariales de manera eficiente y eficaz, contribuyendo con el desarrollo de la productividad y competitividad de los negocios de las emprendedoras y del mercado minorista Las Capullanas en el cual se encuentran ubicados. A través de la implementación de los instrumentos de recolección de datos en este estudio se identificaron restricciones que no permiten correcto desenvolvimiento de las emprendedoras al realizar las actividades empresariales, así como la falta de apoyo o desconocimiento brindados por el estado y entidades para promover el fortalecimiento del proceso administrativo en los negocios de las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre.

El proceso administrativo involucra a todos los integrantes del negocio, así como los recursos de los cuales este disponga y requiera para las diversas actividades comerciales, permitiendo gestionar los resultados a través de las etapas del proceso administrativo con el fin de alcanzar los objetivos propuestos.

4.2.2. Objetivos de la propuesta

Objetivo general:

Elaborar propuesta para fortalecer el proceso administrativo en los negocios de las emprendedoras del mercado minorista las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre.

Objetivos Específicos

1. Mejorar la productividad y competitividad en los negocios de las emprendedoras del mercado minorista las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, Piura - 2018.
2. Fortalecer el proceso administrativo en los negocios de las emprendedoras del mercado minorista las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre.

3. Mejorar el nivel de liderazgo en los negocios de las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de octubre, Piura - 2018.

4.2.3. Justificación

El principal objetivo de la propuesta para fortalecer el proceso administrativo en las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, está estrechamente relacionada con cada las etapas del proceso administrativo, contribuyendo con el desarrollo personal, empresarial de la emprendedora así como a nivel mercado. Esta propuesta se elaboró de acuerdo a los resultados obtenidos a través de la aplicación del cuestionario a las emprendedoras del mercado Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, complementándolos con los resultados obtenidos en la guía de entrevista aplicada a expertos en fortalecimiento de emprendimientos.

Se determinó que el proceso administrativo en los negocios de las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre es deficiente, ello refleja la exposición de los negocios de las emprendedoras al fracaso o mantener negocios de subsistencia, situación que debe cambiar capacitando o fomentando el enriquecimiento de conocimientos, estrategias y herramientas para la aplicación del proceso administrativo en los negocios.

4.2.4. Análisis FODA

Tabla 5. Matriz FODA

Factores internos	FORTALEZAS	DEBILIDADES
Factores externos	<p>F1. Las emprendedoras cuentan con productos esenciales y en su gran mayoría son formales.</p> <p>F2. El 90.7% de las emprendedoras cuentan con más de dos años de experiencia.</p> <p>F3. Las emprendedoras cuentan con red de contactos relacionados con el giro de negocio.</p> <p>F4. Actitud de las emprendedoras orientadas a la satisfacción de las necesidades de sus clientes.</p>	<p>D1. Solamente el 56.7% de las emprendedoras algunas veces planifican el uso y requerimiento de recursos, así mismo no hacen de estrategias de diferenciación e innovación.</p> <p>D2. Más del 96% no tiene establecido un organigrama, manual de operaciones ni reglamento de organización y funciones.</p> <p>D3. El 70.7% de las emprendedoras tiene un nivel regular de liderazgo.</p> <p>D4. Más del 96% de las emprendedoras no tiene establecido estándares en los negocios.</p>
OPORTUNIDADES		
<p>O1. La capacitación contribuye con el fortalecimiento de los conocimientos y competencias de las emprendedoras.</p> <p>O2. Existen agentes de desarrollo que contribuyen con la capacitación y seguimiento y fortalecimiento en temas empresariales para las Mypes.</p> <p>O3. Diversificación y ampliación de la cartera de productos para la satisfacción de nuevas necesidades de los clientes.</p> <p>O4. Utilización de la tecnología para mejorar los procesos administrativos y la conectividad.</p>	<p>F1, F4, O1, O3. Diseñar un programa de capacitación para mejorar la dirección en los negocios y con ello mejorar su productividad y competitividad</p>	<p>D1, D4, O2, O4. Desarrollar un programa para mejorar la planificación en cuanto al uso, requerimiento y distribución de recursos.</p>
AMENAZAS		
<p>A1. Ingreso de nuevos competidores</p> <p>A2. Crecimiento lento del mercado y dela informalidad de las Pymes</p> <p>A3. Modificaciones en los gustos y preferencias de los clientes</p> <p>A4. Progresivo poder de negociación por parte de los clientes y/o proveedores.</p>	<p>F4, F4, A1, A3. Mejorar el nivel de organización en los negocios de las emprendedoras para optimizar su nivel de división de trabajo, jerarquización y departamentalización.</p>	<p>D3, D4, A1, A2. Diseñar un plan de capacitación para mejorar el nivel de control en los negocios de las emprendedoras.</p>

Fuente: Revisión de información y resultados de instrumentos aplicados a las emprendedoras del mercado minorista las Capullanas, del distrito Veintiséis de octubre.
Elaboración: propia.

4.2.5. Análisis del entorno competitivo

a). Rivalidad entre empresas establecidas

La rivalidad entre empresas establecidas es de nivel alto, puesto que los negocios del mercado minorista Las Capullanas compiten entre sí dentro del mismo mercado, además compiten con los negocios pertenecientes al mercado Central de Piura. Se debe considerar además la competencia indirecta que serían los supermercados y galerías de la ciudad de Piura.

b). Amenazas de productos y/o servicios sustitutos

Entre los productos sustituibles de las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, las cuales se desempeñan principalmente dentro de los sectores comercio y servicios; están los productos de consumo masivo que básicamente se enfocan en cubrir las necesidades básicas de las personas como la alimentación y vestido.

c). Riesgo de entrada de nuevos competidores

El ingreso de nuevos competidores a estos sectores es de nivel alto, puesto que son negocios empíricos que surgen para cubrir necesidades y no por oportunidades de negocio que se les presente a los emprendedores, lo que conlleva a un bajo nivel de diferenciación empresarial y a la competencia de precios con el afán de ganar mayor volumen de ventas, afectando muchas veces su margen de ganancias.

d). Poder de negociación de los proveedores

El poder de negociación de los proveedores es de nivel alto, puesto que las emprendedoras se desempeñan en los sectores comercio y servicios por lo que tienen que comprar los diversos productos a empresas productoras que a su vez se encuentran en la ciudades de Lima y Trujillo como es el caso del vestido y calzado.

e). Poder de negociación de los clientes

Los clientes o consumidores tienen la capacidad de negociación medio sobre el precio, ya que dentro del mismo mercado, los negocios compiten por precios. Por otra parte, debe considerarse que tratándose de productos que cubren las necesidades básicas de las familias, los consumidores principales son amas de casa por lo que las compras generalmente las realizan una o dos veces por semana, ello quiere decir que cuando las amas de casa adquieren los productos lo hacen para cubrir sus necesidades semanales, lo cual conlleva a un regateo recurrente en los precios de los productos.

4.4.6. Población Objetivo

La población objetivo está constituida por las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre para promover el fortalecimiento del proceso administrativo en las emprendedoras de dicho mercado.

4.2.6. Estrategias del proceso administrativo

4.2.7.1 Estrategia FO: Diseñar un programa de capacitación para mejorar la dirección en los negocios y con ello mejorar su productividad y competitividad.

a) Descripción de la estrategia

A través de esta estrategia, se busca diseñar un programa de capacitación para mejorar y desarrollar la dirección, en donde los componentes principales que se desarrollen serán Integración, Liderazgo, Motivación, Comunicación y Supervisión de Resultados, ello contribuirá con la mejora a nivel interno mediante la productividad y a nivel externo en la competitividad a corto, mediano y largo plazo en los negocios de las emprendedoras del mercado minorista las Capullanas del Distrito Veintiséis de Octubre.

b) Tácticas

- Autorización del área administrativa y la junta directiva del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre para la realización de las capacitaciones.
- Identificar instituciones que brinden apoyo en temas de capacitación para desarrollar las capacidades emprendedoras.
- Seleccionar a las instituciones aptas para realizar las capacitaciones empresariales en las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre para la realización de las capacitaciones.
- Crear alianzas estratégicas con instituciones que contribuyan sin fines de lucro con el desarrollo del programa de capacitaciones para el desarrollo de capacidades empresariales.
- Identificar a las emprendedoras aptas para participar en el desarrollo del programa de capacitaciones para mejorar las capacidades emprendedoras.
- Seleccionar a las emprendedoras dispuestas a formar parte de las capacitaciones para el participar de las capacitaciones.
- Integrar a las emprendedoras dispuestas a participar en las capacitaciones para el desarrollo de las capacidades emprendedoras.
- Solicitar material en el área de tesorería de las instituciones con las que se tenga alianzas para el desarrollo del programa de capacitaciones.
- Desarrollo del programa de capacitaciones para desarrollar las capacidades emprendedoras.
- Clausura del programa de capacitaciones para desarrollar las capacidades emprendedoras.

c) Programa estratégico

El programa se realizará e desde el mes de setiembre, octubre, noviembre, con la contribución de las emprendedoras y un especialista en capacitación de las instituciones seleccionadas, las actividades se realizarán a través de actividades estructuradas, se seleccionarán 200 emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre.

d) Responsable

Coordinadora de la red de mujeres iberoamericanas de la ciudad de Piura.

e) Cronograma de actividades

Actividades	Setiembre				Octubre				Noviembre			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Identificar instituciones que brinden apoyo en temas de capacitación.												
Seleccionar a las instituciones aptas para realizar las capacitaciones empresariales.												
Crear alianzas estratégicas con instituciones que contribuyan sin fines de lucro.												
Identificar a las emprendedoras aptas para el programa de capacitación.												
Seleccionar a las emprendedoras dispuestas a participar de las capacitaciones.												
Integrar a las emprendedoras dispuestas a participar en las capacitaciones.												
Solicitar material en el área de tesorería de las instituciones												
Desarrollo del programa de capacitación												
Clausura del programa de capacitación.												

f) Presupuesto

Materiales	Unidad de medida	Cantidad a usar	Precio unitario	Total
Papel A4	Millar	1	25.00	25.00
Lapiceros	Unidad	200	0.50	100.00
Folders	Unidad	200	0.80	160.00
Certificados	Unidad	200	25.00	5000.00
Refrigerios	Unidad	210	3.00	630.00
TOTAL				5915.00

4.2.7.2 Estrategia DO: Desarrollar un programa para mejorar la planificación en cuanto al uso, requerimiento y distribución de recursos.

a) Descripción de la estrategia

Mediante esta estrategia se busca desarrollar un programa para mejorar la planificación, teniendo en cuenta instrumentos esenciales como: los propósitos, objetivos, estrategias, políticas, presupuestos y pronósticos de los negocios de las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre.

b) Tácticas

- Autorización del área administrativa y la junta directiva del mercado minorista
- Las Capullanas.
- Identificar y seleccionar especialista en temas de planificación en las Mypes.
- Identificar a las emprendedoras aptas para participar del programa de capacitación.
- Seleccionar a las emprendedoras dispuestas a formar parte de la capacitación de planificación.

- Integrar a las emprendedoras dispuestas a participar en la capacitación de planificación.
- Solicitar material en el área de tesorería.
- Desarrollo del programa de capacitaciones tecnológicas del uso de tecnología en los negocios de las emprendedoras para mejorar los procesos administrativos.
- Clausura del programa de capacitaciones tecnológicas.

c) Programa estratégico

El programa se ejecutará desde el mes de diciembre y enero con la participación de las emprendedoras y un especialista en capacitación del uso de tecnología en los negocios, se seleccionarán 200 emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre.

d) Responsable

Coordinadora de la red de mujeres iberoamericanas de la ciudad de Piura.

e) Cronograma de actividades

Actividades	Diciembre				Enero			
	1	2	3	4	1	2	3	4
Identificar y seleccionar especialista en temas de planificación para las Mypes.								
Identificar a las emprendedoras aptas para el programa de capacitación.								
Seleccionar a las emprendedoras dispuestas a participar de las capacitaciones.								
Integrar a las emprendedoras dispuestas a formar parte de las capacitaciones.								
Solicitar material en el área de tesorería								
Desarrollo del programa de capacitación para mejorar la planificación en los negocios de las emprendedoras.								
Clausura del programa de capacitación.								

f) Presupuesto

Materiales	Unidad de medida		Cantidad a usar	Precio unitario	Total
Papel A4	Unidad		200	6.00	6.00
Lapiceros	Unidad		200	0.50	100.00
Refrigerios	Unidad		210	3.00	630.00
TOTAL					736.00

4.2.7.3. Estrategia FA: Mejorar el nivel de organización en los negocios de las emprendedoras para optimizar su nivel de división de trabajo, jerarquización y departamentalización.

a) Descripción de la estrategia

Mediante esta estrategia se busca diseñar un programa de capacitaciones para optimizar el nivel de organización, teniendo como ejes centrales, la división del trabajo, la jerarquización y la departamentalización en los negocios de las emprendedoras del mercado minorista las Capullanas del Distrito Veintiséis de Octubre.

b) Tácticas

- Autorización del área administrativa y la junta directiva del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre.
- Identificar instituciones que brinden apoyo en temas de capacitaciones respecto a la administración de operaciones y organización de la empresa.
- Seleccionar a las instituciones aptas para realizar las capacitaciones basadas en el análisis de los consumidores.

- Crear alianzas estratégicas con instituciones que contribuyan sin fines de lucro.
- Identificar a las emprendedoras aptas para participar del programa de capacitaciones.
- Seleccionar a las emprendedoras dispuestas a ser parte de las capacitaciones.
- Integrar a las emprendedoras dispuestas a participar en las capacitaciones.
- Solicitar material en el área de tesorería de las instituciones.
- Desarrollo del programa de capacitación para fortalecer la actitud de las emprendedoras orientada a la atención al cliente en los negocios.
- Clausura del programa de capacitaciones

c) Programa estratégico

El programa se ejecutará desde el mes de febrero, marzo, abril con la contribución de las emprendedoras y un especialista en capacitación de las instituciones seleccionadas, se seleccionarán 200 emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre.

d) Responsable

Coordinadora de la red de mujeres iberoamericanas de la ciudad de Piura.

e) Cronograma de actividades

Actividades	Febrero				Marzo				Abril			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Identificar instituciones que brinden apoyo en temas de capacitaciones en administración y organización de Mypes.												
Seleccionar a las instituciones aptas para realizar las capacitaciones.												
Crear alianzas estratégicas con instituciones que contribuyan sin fines de lucro												
Identificar a las emprendedoras aptas para el programa de capacitaciones.												
Seleccionar a las emprendedoras dispuestas a participar de las capacitaciones.												
Integrar a las emprendedoras dispuestas a participar en las capacitaciones.												
Solicitar material en el área de tesorería de las instituciones.												
Desarrollo del programa de capacitación para fortalecer la organización en los negocios de las emprendedoras.												
Clausura del programa de capacitación.												

f) Presupuesto

Materiales	Unidad de medida	Cantidad a usar	Precio unitario	Total
Papel A4	millar	1	25.00	25.00
Lapiceros	unidad	200	0.50	100.00
Folders	unidad	200	0.80	160.00
Refrigerios	unidad	210	3.00	630.00
TOTAL				915.00

4.2.7.4 Estrategia DA: Diseñar un plan de capacitación para mejorar el nivel de control en los negocios de las emprendedoras.

a) Descripción de la estrategia

Mediante esta estrategia se busca mejorar el nivel de control, para que las emprendedoras establezcan estándares, y evalúen los resultados obtenidos. Para ello se deben tener en cuenta las etapas: Establecimiento de estándares, medición, corrección, y retroalimentación en los negocios de las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre de la ciudad de Piura.

b) Tácticas

- Autorización del área administrativa y la junta directiva del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre.
- Identificar y seleccionar a un coach especialista en temas de control.
- Identificar a las emprendedoras aptas para participar en el programa de capacitaciones de control.
- Seleccionar a las emprendedoras dispuestas a participar de las capacitaciones de control.
- Integrar a las emprendedoras dispuestas a participar en las capacitaciones.
- Solicitar material en el área de tesorería de las instituciones.
- Desarrollo del programa de capacitación para desarrollar el nivel de control en las emprendedoras.
- Clausura del programa de capacitación.

c) Programa estratégico

El programa se ejecutará desde el mes de mayo, junio con la participación de las emprendedoras y un coach especialistas en temas de control, se seleccionarán 200 emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, las cuales estarán aptas para el programa de capacitaciones de control.

d) Responsable

Coordinadora de la red de mujeres iberoamericanas de la ciudad de Piura

e) Cronograma de actividades

Actividades	Mayo				Junio			
	1	2	3	4	1	2	3	4
Identificar y seleccionar a un coach especialista en temas de control.								
Crear alianzas estratégicas con instituciones que contribuyan sin fines de lucro.								
Identificar a las emprendedoras aptas para el programa de capacitación.								
Seleccionar a las emprendedoras dispuestas a participar de las capacitaciones.								
Integrar a las emprendedoras dispuestas a participar en las capacitaciones.								
Solicitar material en el área de tesorería de las instituciones.								
Desarrollo del programa de capacitación para mejorar el nivel de control en las emprendedoras.								
Clausura del programa de capacitación.								

f) Presupuesto

Materiales	Unidad de medida	Cantidad a usar	Precio unitario	Total
Papel A4	Millar	1	25.00	25.00
Lapiceros	Unidad	200	0.50	100.00
Refrigerios	Unidad	210	3.00	630.00
TOTAL				755.00

Presupuesto total

Estrategias	Total
Estrategia FO: Diseñar un programa de capacitación para mejorar la dirección en los negocios y con ello mejorar su productividad y competitividad.	5 915.00
Estrategia DO: Desarrollar un programa para mejorar la planificación en cuanto al uso, requerimiento y distribución de recursos.	736.00
Estrategia FA: Mejorar el nivel de organización en los negocios de las emprendedoras para optimizar su nivel de división de trabajo, jerarquización y departamentalización.	915.00
Estrategia DA: Diseñar un plan de capacitación para mejorar el nivel de control en los negocios de las emprendedoras.	755.00
Total	7,601.00

La inversión total para la aplicación de estrategias es de S/. 7,601.00 soles.

4.2.8. Viabilidad

Las estrategias del proceso administrativo, concederá a las emprendedoras mejorar su gestión dentro de sus negocios lo que a mediano y largo plazo significan mayor volumen de ventas, mayores ingresos, y por ende les permite una mejor calidad de vida. La presente propuesta resulta viable, debido a que dispone de los recursos financieros, así como también con los recursos materiales y humanos, además de ello cabe resaltar el renombre y posicionamiento con el que

cuenta la red de mujeres iberoamericanas, lo que le favorece para establecer alianzas estratégicas con instituciones benéficas o de responsabilidad social, que puedan apoyar esta iniciativa.

4.2.9. Mecanismos de Control

Para demostrar que la propuesta para fortalecer el proceso administrativo en las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, surge la necesidad de hacer comparación de los resultados actuales con resultados esperados, estos indicadores posibilitarán evaluar si la propuesta planteada cumplirá su propósito; los cuales se:

- Mejora en la gestión del proceso administrativo en los negocios
- Incremento de la competitividad.
- Incremento de la productividad de los negocios de las emprendedoras.
- Aumento de las ventas.
- Aumento de eficacia de los negocios de las emprendedoras.
- Aumento de eficiencia de los negocios de las emprendedoras.
- Disminución de costos innecesarios de los negocios de las emprendedoras.
- Logro de objetivos

4.2.10. Evaluación costo – efectividad

La puesta en marcha de las estrategias que han sido planteadas y que llevan a la propuesta de fortalecimiento del proceso administrativo en las emprendedoras del mercado minorista las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, requiere de una inversión de S/. 7,601.00 soles. La presente propuesta será gestionada, mediante la capacidad de gestión de la representante de la Red de Mujeres Iberoamericanas de la ciudad de Piura. Las estrategias planteadas en la propuesta de investigación tendrán un beneficio a futuro.

El impacto que se alcanzará será directo hacia el fortalecimiento del proceso administrativo en las emprendedoras, lo cual permitirá que a mediano

plazo dichas emprendedoras logren un crecimiento económico así mejorar su calidad de vida, en función a su capacidad de gestión en los negocios que ellas mismas dirigen.

V. CONCLUSIONES

1. La investigación muestra que la frecuencia de planificación en los negocios de las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, es baja, ya que en su mayoría realizan sus actividades empresariales de manera empírica, dejando de lado la planeación de que realmente requieren para alcanzar sus objetivos.
2. El nivel de organización en los negocios de las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre es deficiente, debido a que ninguna de las emprendedoras cuenta con un organigramas, manual de operación y funciones ni con un reglamento de organización y funciones, lo cual es debido a la carencia de conocimientos sobre su importancia y elaboración.
3. En la investigación se determinó que el nivel de dirección en los negocios de las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre es regular, sin embargo carecen de capacidades como: Liderazgo, motivación y una adecuada comunicación asertiva, lo cual repercute significativamente en la percepción del cliente a recurrir a los negocios.
4. El nivel de control en los negocios de las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, es muy deficiente ya que casi en su totalidad de las emprendedoras no cuentan con mecanismos de control, ello no les permite evaluar los resultados obtenidos durante el transcurso de un determinado periodo, lo cual no permite que realicen las debidas correcciones en mejora del negocio.
5. La elaboración de una propuesta para promover el fortalecimiento del proceso administrativo en las emprendedoras del mercado minorista las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, Piura – 2018, es factible, puesto que se concluye que el proceso administrativo se lleva a cabo de forma parcial y ello se ve limitado por los escasos conocimientos administrativos de las emprendedoras que son los órganos directivos en sus respectivos negocios, y que trabajan solamente en base a su experiencia.

VI. RECOMENDACIONES

1. Desarrollar programas que contribuyan con la mejora de la planificación en los negocios de las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, repercutiendo significativamente en la adecuada gestión de los recursos que disponga y requiera cada uno de los negocios para el cumplimiento de los objetivos.
2. Diseñar estrategias para fomentar la organización a nivel personal de la emprendedora, teniendo efecto en cada una de las acciones que realicen las emprendedoras en cada uno de los negocios, contribuyendo con la facilitación de las diversas actividades según el tipo de negocio, lo cual se verá reflejado en el mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre.
3. Mejorar el nivel de dirección en los negocios de las emprendedoras de mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, mediante programas que fortalezcan el nivel de liderazgo, incrementen su motivación tanto intrínseca y extrínseca, así como el nivel de comunicación dentro y fuera de los negocios, fomentando una buena imagen de la emprendedora, del negocio y del mercado.
4. Incrementar el nivel de control en los negocios de las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, a través de capacitaciones de concientización relacionadas a la importancia, elaboración e implementación de estándares, medición de resultados, procedimientos de corrección y nivel de logro según los objetivos, permitiéndoles a las emprendedoras autonomía en la gestión de sus respectivos negocios.
5. Implementar la propuesta para promover el fortalecimiento del proceso administrativo en las emprendedoras del mercado minorista las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, Piura – 2018, lo cual repercutirá significativamente en los resultados obtenidos de las emprendedoras, así mismo en la mejora del mercado en general.

VII. REFERENCIAS

- Bergmann, H., Mueller, S. & Schrettle, T. (2014). The use of Global Entrepreneurship Monitor data in academic research: A critical inventory and future potentials. *International Journal of Entrepreneurial Venturing*, 6(3), 242-276. Recuperado de: https://www.alexandria.unisg.ch/217994/1/Bergmann%20Mueller%20Schrettle%202012_The%20use%20of%20GEM%20data%20in%20academic%20research_IJEV_Alexandria.pdf
- Brush, C. G., & Cooper, S. Y. (2012). Female entrepreneurship and economic development: An international perspective. *Entrepreneurship & Regional Development*, 24(1), 1-6. doi:10.1080/08985626.2012.637340
- Chambi, R. (2012). Emprendedores y empresarios MIPE Y PYME. *Lo mejor en Bolivia*, 43.
- Chiavenato, I. (29 de marzo de 2012). Elementos del proceso administrativo. [Mensaje en un blog]. Recuperado de: html.jolenaka08.blogspot.com/2012/03/elementos-del-proceso-administrativo.
- Flores, S. (2015). *Proceso administrativo y gestión empresarial en Coproabas, Jinotega* (Tesis de Maestría). Universidad Nacional Autónoma, Managua, Nicaragua. Recuperado de: <http://repositorio.unan.edu.ni/1800/1/5330.pdf>.
- Garcia, T. (2012). Definición de control. En T. Garcia, *Diccionario Enciclopédico Larousse* (pág. 285). Mexico D.F: EDICIONES LAROUSE, S.A. de C.V, Mexico, D.F.
- Garcia, T. (2012). Definición de dirección. En T. Garcia, *Diccionario Enciclopédico Larousse* (pág. 351). Mexico: EDICIONES LA ROUSSE, S.A. de C.V, Mexico, D.F.
- Garcia, T. (2012). Definición de Organización. En T. Garcia, *Diccionario Enciclopédico Larousse* (pág. 743). Mexico: EDICIÓN LAROUSSE, S.A. de C.V., Mexico, D.F.

- Global Entrepreneurship Research Association, (2017). *Global Entrepreneurship Monitor Global Report 2016/2017*. Slavika Singer. Recuperado de <http://gemconsortium.org/reportAcs>.
- Guerra, B. (2015). *El control interno y su incidencia en la gestión de las Mypes ubicadas en el mercado central de Piura* (Tesis de pregrado). Universidad Nacional de Piura, Perú.
- Hernandez, R. (1990). Concepto de Administracion. En J. A. Arena, *Proceso Administrativo* (pág. 248). México: Diana, S.A.
- Hernandez, S. (2011). Definición de Organizacion. En S. H. Rodríguez, *Fundamnetos de gestión empresarial* (pág. 192). Mexico: Mexicana.
- Hernández, S. (2011). Presupuesto. En S. Hernandez, *Fundemantos de gestion empresarial* (pág. 183). México: INTERAMERICANA C.V.
- Huaita, M. (05 de mayo de 2015). Tasa de fracaso de emprendimientos femeninos en Perú. *Gestión*. Recuperado de: <https://gestion.pe/economia/mimp-tasa-fracaso-emprendimientos-femeninos-peru-26-89503>
- Instituto Nacional de Estadística e Informática del Perú, (2016). *Informe, Perú: estructura empresarial 2016*. Recuperado de: https://www.inei.gob.pe/media/Menu-Recurso/publicaciones_digitales/Est/Lib1445/libro.pdf
- Koontz, H. (2011). Definición de dirección. En S. H. Rodríguez, *Fundamentos de gestión empresarial* (pág. 215). Mexico: Mexicana.
- La rosa, G. (2013). *Mejora de las competencias genéricas para el emprendimiento e innovación en estudiantes de ingeniería*. Universidad de Piura, Perú.
- Lázaro, C. (2016) *Análisis del proceso de financiamiento de las Startups en el Perú desde la perspectiva de los emprendedores* (Tesis de maestría). Universidad Peruana Cayetano Heredia, Lima, Perú. Recuperado de: <http://repositorio->

concytec.gob.pe/bitstream/CONCYTEC/511/1/Tesis%20Lazaro%20Cubas%2C%20Michael.pdf.

Mejía, Z. (2013). *Factores que contribuyeron a la sostenibilidad de los micro emprendimientos juveniles en el Distrito de san Juan de Lurigancho. Caso: proyecto jóvenes pilas del programa de empleo juvenil de INPET 2007-2009* (Tesis de maestría). Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima, Perú. Recuperado de: http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/1234567-89/5508/zorrilla_mejia_david_factores_inpet.pdf?sequence=1

Otacoma, A. (2015). *Estudio de los procesos administrativos y forma de organización en la empresa solaint s.a. ante las necesidades de una reestructuración año 2015* (Tesis de pregrado). Universidad de Guayaquil, Ecuador. Recuperado de: <http://repositorioug.edu.ec/bitstream/redug/10616/1./TESIS%20%20.VANESSA%20XIOMARA%20OTACOMA%20ASENCIO.pdf>

Peñaranda, C. (23 de marzo del 2016). Perú cae cuatro casillas en ránking mundial de emprendimiento. El Comercio. Recuperado de: <https://elcomercio.pe/economia-/peru/peru-cae-cuatro-casillas-ranking-mundial-emprendimiento-213565>

Quiroz, H. (2017). *Estilos de liderazgo y comunicación organizacional en los trabajadores de Hidrandina S.A. – Chepén 2016* (Tesis de maestría). Universidad César Vallejo, Chepén, Perú. Recuperado de: http://repositorio.ucv.edu.pe/-bitstream/handle/UCV/7673/Quiroz_HEB.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Ríos, F. (2011). *Alineamiento estratégico: ajustes en la estructura organizacional y diseño de mapa de procesos en una ONG orientada a salud* (Tesis de pregrado). Pontificia Universidad Católica del Perú, San Miguel, Lima, Perú. Recuperado de: http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/803/RIOS-RAMOS_FRANKLIN_ALINEAMIENTO ESTRATEGICO_SALUD.pdf?sequence=1.

Rodríguez, S. H. (2011). Etapas de planeación. En S. H. Rodríguez, *Fundamentos de gestion empresarial* (pág. 178). Ciudad de mexico: Mexicana.

- Rodríguez, S. H. (2011). Proceso Administrativo. En S. H. Martínez, *Fundamentos de gestion empresarial* (pág. 159). Mexico: Mexicana. Recuperado de: <https://www.marcialpons.es/libros/fundamentos-de-gestion- empresarial/>
- Sánchez, F. (20 de mayo del 2013). ¿Por qué fracasan las empresas? *Perú21*. Recuperado de: <https://peru21.pe/opinion/fracasan-empresas-107237>
- Seria, J., Guerrero, C., Alzamora, J., Borda, A. y Morales, O. (2017). *Global Entrepreneurship Monitor Perú 2016-2017*. Lima, Perú: Esan. Recuperado de: <https://www.esan.edu.pe/publicaciones/2017/10/12/GEM%202016-2017VF.pdf>
- Stoner, F. y. (2012). Definición de control. En A. p. Martinez, *Gestion Empresarial* (pág. 240). México: Interamericana Editores S.A. de C

VIII. ANEXOS

Anexo 1. Matriz de consistencia

Tema	Problema de La Investigación	Objetivos de La Investigación	Método
“Propuesta para promover el fortalecimiento del proceso administrativo en las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, Piura -2018”	Problema General:	Objetivo General:	<p>Diseño de investigación: No experimental</p> <p>Tipo: Descriptiva</p> <p>Investigación aplicada y Transversal</p> <p>La investigación tiene un enfoque mixto</p> <p>Muestra: En la presente investigación, no se tomará una muestra si no que se analizará toda la población de emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas de distrito veintiséis de octubre en la ciudad de Piura.</p> <p>Técnica: censo, entrevista.</p>
	¿Cómo promover el fortalecimiento del proceso administrativo en las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, Piura -2018?	Elaborar una propuesta para promover el fortalecimiento del proceso administrativo en las emprendedoras del mercado minorista las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, Piura - 2018.	
	Problemas Específicos:	Objetivos específicos	
	¿Cuál es el nivel de planeación en las emprendedoras para promover el fortalecimiento del proceso administrativo en las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, Piura -2018?	Determinar el nivel de planeación en los negocios para promover el fortalecimiento del proceso administrativo en las emprendedoras del mercado minorista las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, Piura - 2018.	
	¿Cuál es el nivel de organización en las emprendedoras para promover el fortalecimiento del proceso administrativo en las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, Piura -2018?	Establecer el nivel de organización en los negocios para promover el fortalecimiento del proceso administrativo en las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, Piura - 2018.	

TEMA	Problemas Específicos:	Objetivos específicos	MÉTODO
“Propuesta para promover el fortalecimiento del proceso administrativo en las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, Piura - 2018”	¿Cuál es el nivel de dirección en las emprendedoras para promover el fortalecimiento del proceso administrativo en las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, Piura -2018?	Determinar el nivel de dirección en los negocios para promover el fortalecimiento del proceso administrativo en las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, Piura - 2018.	Instrumentos: cuestionario, guía de entrevista. Método de análisis: Análisis estadístico para la información del instrumento cuantitativo (cuestionario) y la información del instrumento cualitativo se hará un análisis de interpretación literal.
	¿Cuál es el nivel de control en las emprendedoras para promover el fortalecimiento del proceso administrativo en las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, Piura -2018?	. Conocer el nivel de control en los negocios para promover el fortalecimiento del proceso administrativo en las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, Piura - 2018.	

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

Anexo 2. A. Cuestionario aplicado a las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas-en la ciudad de Piura, 2018.

Nº de cuestionario ____

Sra. Emprendedora reciba un cordial saludo, su colaboración es esencial e insustituible, por lo que de antemano se agradece complete todo el cuestionario de carácter confidencial.

Este cuestionario está destinado a recabar información necesaria que servirá de soporte a la investigación que se realiza en cuanto a la investigación titulada “Propuesta para promover el fortalecimiento del proceso administrativo en las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito veintiséis de octubre-Piura 2018”.

Se agradece su colaboración, Lea cuidadosamente cada ítem y coloque con una (x) su respuesta:

1. La frecuencia con la que planifica el uso de recursos financieros, humanos y materiales en el negocio es:

Planificación	Siempre	Casi siempre	Algunas veces	Muy pocas veces	Nunca
Recursos Financieros					
Recursos humanos					
Recursos materiales					

2. Las estrategias de diferenciación establecidas en el negocio son:

- a) Brindar un Producto de calidad..... ☐
- b) Capacitación del personal..... ☐
- c) Imagen del bien o servicio..... ☐
- d) Canal de distribución..... ☐
- e) Ninguna de las anteriores..... ☐

3. Las estrategias de innovación establecidas en el negocio son:

- a) Innovación en los productos..... ☐
- b) Innovación en procesos..... ☐
- c) Innovación en la gestión..... ☐
- d) Ninguna de las anteriores..... ☐
- e) Todas las anteriores..... ☐

4. La documentación estratégica con la que cuenta el negocio es:

- a) Plan de Negocio..... ☐
- b) Plan estratégico del Negocio..... ☐
- c) Plan de Marketing del Negocio..... ☐
- d) Todas las anteriores..... ☐
- e) Ninguna de las anteriores..... ☐

5. En base a la dirección ejercida sobre el negocio, los lineamientos estratégicos como misión, visión, valores, metas establecidas son fundamental para alcanzar el éxito:

- a) Totalmente de acuerdo..... ☐
- b) De acuerdo..... ☐
- c) Ni de acuerdo ni en desacuerdo..... ☐
- d) En desacuerdo..... ☐
- e) Totalmente en desacuerdo..... ☐

6. Tiene establecidos los lineamientos estratégicos del negocio tales como la misión, visión, valores y políticas?

- a) Si..... ☐
- b) No..... ☐

7. El negocio cuenta con presupuesto asignado para la formulación e implementación de estrategias en el negocio?

- a) si..... ☐
- b) No..... ☐

8. En cuanto a la organización, el negocio cuenta con:

Organización	Si	No
Cuenta con un organigrama		
Cuenta con un Manual de operación y funciones		
cuenta con un reglamento de organización y funciones		

9. El grado de división de las actividades en el negocio es?

- a) Muy alto..... ☐
- b) Alto..... ☐
- c) Medio..... ☐
- d) Bajo..... ☐
- e) Muy bajo..... ☐

10. El nivel de liderazgo ejercido en el negocio es:

- a. Muy alto..... ☐
- b. Alto..... ☐
- c. Medio..... ☐
- d. Bajo..... ☐
- e. Muy bajo..... ☐

11. Las estrategias motivacionales que emplea en el negocio son:

- a) Estrategias de incentivos..... ☐
- b) Estrategias de reconocimientos..... ☐
- c) Estrategias de ascenso..... ☐
- d) Ninguna de las anteriores..... ☐

12. El nivel de comunicación en el negocio es:

- a) Muy buena.....☐
- b) Buena.....☐
- c) Regular.....☐
- d) Mala.....☐
- e) Muy Mala.....☐

13. Cuáles de los siguientes estándares están establecidos en el negocio?

Estándares	Si	No
Rendimiento de beneficios		
Posición en el mercado		
Productividad		

14. Lleva un control de los resultados obtenidos en el negocio?

Control de resultados	Si	No
Resultados económicos(beneficios o pérdidas)		
Rendimientos		

15. La frecuencia con la que realiza las correcciones necesarias en caso se requiera para alcanzar los objetivos planteados son:

- a) Siempre.....☐
- b) Casi siempre.....☐
- c) Algunas veces.....☐
- d) Muy pocas veces.....☐
- e) Nunca.....☐

16. De acuerdo a sus objetivos, el nivel de logro es:

- a) Muy bueno.....☐
- b) Bueno.....☐
- c) Regular.....☐
- d) Malo.....☐
- e) Muy malo.....☐
- f).....☐

DATOS GENERALES

1. Edad: _____ 2. Giro del Negocio: _____

3. Tipo de Negocio: _____ 4. Tipo de Negocio: _____
5. Tiempo en el mercado _____ 6. Grado de instrucción _____

Anexo 2.B. Guía de entrevista estructurada aplicada a las líderes emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas y a expertos en emprendimiento en la ciudad de Piura, 2018.



Fecha: 01-05-2018

Universidad César Vallejo – Filial Piura

Escuela Profesional de Administración

Aplicado a: Lic. Juan Sandoval

Cargo en el que se desempeña: Administrador del mercado minorista Las Capullanas.

Institución en la cual labora: Central de Abastos: mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre en la ciudad de Piura.

PREGUNTAS:

1. ¿ De qué forma cree usted que se puede mejorar la planificación de los negocios de las emprendedoras del mercado minorista Llas Capullaas del distrito Veintiseis de Octubre?

Se debe concientizar a la emprendedora en cuestión a la importancia de administrar adecuadamente sus negocios, así como se le debe capacitar en aspectos de gestión empresarial y temas referentes a la administración, ya que partiendo desde la realidad de los emprendimientos, estos surgen de manera empírica, un gran número de estas emprendedoras desconocen lo que es gestión empresarial y su aplicación. Cabe resaltar que la situación de la emprendedora en el mercado minorista Las Capullanas va desde su falta de conocimiento, como el desinterés de las autoridades por contribuir con el desarrollo del emprendimiento femenino.

1.1. ¿Qué estrategias propondría?

Buscar alanzas estratégicas con instituciones que contribuyen con el desarrollo de los emprendimientos femenino y elaborar estrategias para empoderar a la mujer.

1.2. ¿Qué planes o programas deberían implementarse?

Búscar Instituciones que contribuyan el desarrollo del emprendimiento femenino y que la difusión de su mensaje llegue a las emprendedoras, para lo cual se podría hacer uso de los medios de comunicación, como radio Cutivalú, ya que este medio es sintonizado por algunas de las emprendedoras del mercado. Así mismo se podría capacitar a las emprendedoras para el análisis y elaboración de planes de negocio que le permita a la emprendedora tener una amplia visión y mayor control sobre su negocio.

2. ¿ De que manera cree usted que se puede mejorar la organización de los negocios de las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiseis de Octubre? ¿qué estrategias propondría?

Se debe formar la directiva, para que mediante ésta se pueda organizar actividades relacionadas con la organización a nivel mercado y a nivel individual de las emprendedoras, además se debe puntualizar que en el mercado aún existe desorganización, cada negocio debe estar dentro del giro según la zonificación del mercado y cumplir con los requisitos para permanecer dentro de este rubro.

3. ¿Qué estrategias propondría usted para mejorar la dirección de los negocios administrados por las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiseis de Octubre ?

- Formación de la directiva en el mercado minorista Las capullanas.
- Contratación de personal de seguridad que le permita a la emprendedora tener mayor seguridad y pueda dirigir adecuadamente su negocio.

4. ¿Qué estrategias propondría usted para mejorar la Coordinación de las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiseis de Octubre, dentro y fuera de su negocio?

Mediante la creación de la Junta directiva, la persona encargada de administrar el mercado podría coordinar con las emprendedoras, no solo se les comunicaría cuáles son las responsabilidades y actividades a realizar, si no que mediante esta pueden coordinar y dar a

conocer inquietudes o puntualizar aspectos en los cuales necesiten mejorar o requieran apoyo dentro y fuera del mercado. Y dentro de sus negocios, con la ayuda de capacitadores especialistas llevar a cabo talleres para fortalecer los emprendimientos femeninos.

5. ¿De qué manera cree usted que se podría mejorar el control de los negocios administrados por las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiseis de Octubre, ¿Que estrategias propondría?

No se puede implementar acciones correctivas en bienestar de la emprendedora, es imprescindible la elección de la junta directiva en el mercado, ya que la actividad de los comerciantes ambulantes afecta la competitividad de los puestos de negocio y su seguridad.

Por parte de la administración existe un descontrol ya que los mismos emprendedores de dicho mercado, al no tener ventas en sus puesto de negocio, son partícipes de actividades ambulantes, las cuales las ejecutan alrededor del ingreso al mercado.

6. ¿Conoce algunas organizaciones locales que promuevan el desarrollo y crecimiento de los emprendimientos femeninos?

- Actualmente la emisora Radial Cutivalú, esta muy interesada en desarrollar actividades de esta índole, como parte de su responsabilidad y compromiso que tiene con la ciudad de Piura.

- Municipalidad de Piura en coordinación con la Municipalidad Veintiséis de Octubre, ya que políticamente el mercado en estudio le pertenece a la Municipalidad de Piura, pero Geográficamente a la Municipalidad Veintiséis de Octubre.

Anexo 2.C. Guía de entrevista estructurada aplicada a las líderes emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas y a expertos en emprendimiento en la ciudad de Piura, 2018.



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Fecha: 01-05-2018

Universidad César Vallejo – Filial Piura Escuela Profesional de Administración

Aplicado a: Lic. Verónica Ríos Yovera

Cargo en el que se desempeña: Gerente General de la empresa Vimax Manufactura Y Servicios Generales EIRL, Ganadora del Premio Éxito Emprendedor 2017, otorgado por la Cámara de Comercio del Perú.

Responsable de la Red de Mujeres Iberoamericanas de la ciudad de Piura. Y Fundadora de la empresa “Éxito, Creatividad e Innovación”, además trabaja como responsable del programa de responsabilidad Social de la Universidad César Vallejo, denominado; “La Casa del Emprendedor”.

Institución en la cual labora: Universidad César Vallejo (Filial Piura), y Gerente General de la empresa Vimax Manufactura Y Servicios Generales EIRL.

PREGUNTAS:

1. ¿De qué forma cree usted que se puede mejorar la planificación de los negocios de las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre?

En primer lugar la emprendedora debe ser consciente que para el éxito de sus negocios es imprescindible la adquisición de conocimientos, los cuales le permitirán poder tomar decisiones, en este proceso la fase de la investigación nos ayuda a desarrollar una idea de negocio sustentada en información consistente, ya que se puede tener una idea acerca del área de negocio en el que se busca emprender, Sin embargo si no se tiene información real, la cual puede obtenerse a través de un estudio de mercado, la emprendedora no tendrá una fuente confiable en la cual pueda basar las decisiones que tomó en el curso de su emprendimiento. Sin información la emprendedora no estará en la capacidad de planificar en función a las

decisiones o actividades en bienestar a su negocio ya que carece de herramientas cognitivas para elaborar dicha actividad, no se puede optimizar decisiones cuando no se tiene información precisa.

1.1. ¿Qué estrategias propondría?

La asesoría empresarial a las emprendedoras, sería una en las estrategias a implementar, las cuales pueden ser realizadas por entidades que brinden labor social. Cabe recalcar que estos emprendimientos surgen de manera empírica es por ello que la emprendedora considera que la idea de negocio es factible solo por el hecho de tener la mejor idea o dar lo mejor de sí, pero esto va más allá de juicios personales, se debe ofrecer un bien o servicio acorde a las necesidades del mercado y esto se obtendría mediante la búsqueda de información.

1.2. ¿Qué planes o programas deberían implementarse?

Debería implementarse asesorías a las emprendedoras, Capacitaciones que permitan orientarlas. Es de suma importancia resaltar que cada una de las emprendedoras al momento de iniciar un negocio, además de la idea, debe contar con las actitudes y habilidades de una líder, para poder direccionar su negocio así como poder influir en las personas.

2. ¿De qué manera cree usted que se puede mejorar la organización de los negocios de las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre?
¿Qué estrategias propondría?

Debe capacitarse a la emprendedora, en la mayoría de los casos la emprendedora toma como referencia que si al iniciar el negocio, obtuvo resultados positivos, considera que esto será permanente, y no toma medidas a los riesgos que a los cuales se expone al emprender un negocio en el actual mercado laboral. La emprendedora debe priorizar la búsqueda de conocimiento para poder estar a la altura de los retos que se le presente en el camino y que le permita asumir responsabilidades con respaldo en su conocimiento, habilidades y capacidades emprendedoras.

3. ¿Qué estrategias propondría usted para mejorar la dirección de los negocios administrados por las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre?

La emprendedora para que pueda dirigir su negocio debe ser líder, ello le va a permitir estar al frente de su negocio y pueda responder de acuerdo a las exigencias del mercado. Cada emprendedora debe contar con ciertas habilidades y capacidades para poder ejercer la dirección de sus emprendimientos a corto, mediano y largo plazo de manera sostenible.

4. ¿Qué estrategias propondría usted para mejorar la Coordinación de las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, dentro y fuera de su negocio?

Mediante el liderazgo se puede influir en las personas, no es suficiente el considerar que se cuenta con ciertas características para poder ejercer acciones, si no que se debe generar la fidelización de las personas a través de un liderazgo que marque huellas. El liderazgo debe conllevar a la emprendedora a buscar acciones óptimas en relación a la coordinación de las diversas actividades empresariales mediante el trabajo en equipo.

5. De qué manera cree usted que se podría mejorar el control de los negocios administrados por las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, ¿Que estrategias propondría?

Para posibilitar un adecuado control de las emprendedoras, se le debe concientizar acerca de la importancia de llevar un adecuado control de su negocio, sin pretender que la emprendedora se sienta obligada a hacerlo. Las emprendedoras deben Interiorizar que el llevar un adecuado control de sus negocios no solo les va a permitir crecer si no que contribuirá con el fortalecimiento de sus habilidades.

6. ¿Conoce algunas organizaciones locales que promuevan el desarrollo y crecimiento de los emprendimientos femeninos?

Entre las instituciones que podrían contribuir con el desarrollo del emprendimiento femenino destaco las siguientes:

Universidad cesar vallejo, brindar asesoría a emprendimientos en el distrito de Castilla, a través del programa casa del emprendedor, la cual pertenece al área de responsabilidad social. La Cámara de Comercio que realiza cursos para emprendedores, la Dirección de artesanía, que brinda apoyo a estos emprendimientos a través de cursos impartido

Anexo 2.D. Guía de entrevista estructurada, aplicada a las líderes emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas y a expertos en emprendimiento en la ciudad de Piura, 2018.



Fecha: 02-05-2018

**Universidad César Vallejo – Filial Piura
Escuela Profesional de Administración**

Aplicado a: Sra. Miriam Yudith Vásquez Flores

Cargo en el que se desempeña: Co fundadora de la empresa Urbana Service.

Institución en la cual labora: Empresaria del sector Ambiental.

PREGUNTAS:

1. ¿De qué forma cree usted que se puede mejorar la planificación de los negocios de las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre?

La planificación de los negocios puede ir mejorando acorde se va implementando estrategias para instruir a la emprendedora del mercado, un gran número de estos emprendimientos no tiene conocimiento ni tiene herramientas para implementar la planificación en cada uno de sus puestos, además se debe buscar apoyo de instituciones que contribuyen con el desarrollo de los emprendimientos femeninos los cuales deben realizar campañas en las cuales participen estos emprendimientos. Es imprescindible resaltar que estos emprendimientos cuentan con tiempos limitados por lo cual cada actividad relacionada con la mejora de estos emprendimientos debe realizarse a la brevedad posible y estratégicamente debe interiorizar en la emprendedora.

1.1. ¿Qué estrategias propondría?

- Buscar apoyo de instituciones que contribuyan con el desarrollo de los emprendimientos femeninos del mercado.
- Capacitar a la emprendedora en aspectos administrativos y temas relacionados.

1.2. ¿Qué planes o programas deberían implementarse?

Deberían implementarse en conjunto con cada emprendedora un plan acorde a sus giros de negocio. Ya que dentro del mercado existe una diversidad de giros de negocio por lo cual no se puede generalizar el tipo de planes a implementar, sino que debe realizarse acorde a sus necesidades.

2. ¿De qué manera cree usted que se puede mejorar la organización de los negocios de las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre?
¿Qué estrategias propondría?

En conjunto con la administración debería crearse y trabajar con la junta directiva, ya que si no se cuenta con esto los negocios se encuentran desorientados y no cuentan con respaldo en ocasiones de situaciones que se susciten, además se debe tomar acciones correctivas en relación a las acciones de un gran número de vendedores que pertenecen al mercado con sus respectivos puestos, sin embargo por cuestiones de ubicación han decidido vender en las veredas del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, lo cual afecta directamente en la competitividad de las emprendedoras.

3. ¿Qué estrategias propondría usted para mejorar la dirección de los negocios administrados por las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre ?

La emprendedora debe ser capacitada, para que mediante el desarrollo de sus habilidades, capacidades pueda dirigir sus negocios. Es imprescindible que la emprendedora le dé la importancia necesaria para que pueda adquirir información y aplicación a los diversos giros de negocios que dirigen.

4. ¿Qué estrategias propondría usted para mejorar la Coordinación de las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiseis de Octubre, dentro y fuera de su negocio?

- Crear una junta directiva
- Realizar actividades integradoras en las cuales participen todas las emprendedoras.

5. De qué manera cree usted que se podría mejorar el control de los negocios administrados por las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiseis de Octubre, ¿Que estrategias propondría?

Se debe concientizar a la emprendedora en cuestiones administrativas y la relevancia de esto en cada uno de sus puestos de negocio, puesto que si no se le instruye le restará importancia a estos aspectos por ende no se tomara el tiempo para llevar el control sobre su emprendimiento.

6. ¿Conoce algunas organizaciones locales que promuevan el desarrollo y crecimiento de los emprendimientos femeninos?

- Municipalidad distrital de Piura

Anexo 2.E. Guía de entrevista estructurada, aplicada a las líderes emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas y a expertos en emprendimiento en la ciudad de Piura, 2018.



Fecha: 02-05-2018

**Universidad César Vallejo – Filial Piura
Escuela Profesional de Administración**

Aplicado a: Dra. Mercedes Palacios de Briceño

Cargo en el que se desempeña: Docente de la universidad César vallejo (filial Piura)

Institución en la cual labora: Universidad César vallejo (filial Piura)

PREGUNTAS:

1. ¿De qué forma cree usted que se puede mejorar la planificación de los negocios de las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre?

Principalmente se debe concientizar a la emprendedora acerca de la importancia de la planificación que debe existir en su negocio, y darle a conocer que no es una pérdida de tiempo implementarla a largo plazo. Es relevante instruir en estos temas a la emprendedora para que esté en la capacidad de aprovechar las oportunidades que se le presenten que podrían asociarse con el negocio que ha emprendido o con un nuevo negocio

1.1. ¿Qué estrategias propondría?

- Elaboración de planes de negocio con orientación de entidades que brinden asesoramiento a las emprendedoras.

1.2. ¿Qué planes o programas deberían implementarse?

- Elaboración e implementación de planes de negocio con orientación de entidades que brinden asesoramiento a las emprendedoras.

- Programa de fortalecimiento de las capacidades emprendedoras, cabe resaltar que para que la emprendedora pueda interiorizar esta acción debe primero saber cuáles son estas habilidades y capacidades y en función a esto la elaboración de un plan de trabajo.

2. ¿De qué manera cree usted que se puede mejorar la organización de los negocios de las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, ¿Qué estrategias propondría?

La organización en el emprendimiento femenino va depender sustancialmente del tipo de negocio que dirigen, un punto a resaltar es que existe en este tipo de emprendimiento un gran número de negocios informales, ya que las empresarias se centran en mediano o corto plazo y no consideran los beneficios de la formalización. Es fundamental que la emprendedora tenga conocimiento de la importancia del estar formalizada ya que entre los beneficios se tiene el que su negocio tendría mayor prestigio y tienen opción a apalancamiento financiero.

3. ¿Qué estrategias propondría usted para mejorar la dirección de los negocios administrados por las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre?

Es fundamental la implementación de un programa de fortalecimiento de capacidades y habilidades emprendedoras, entre las habilidades está el liderazgo, el cual está directamente relacionado con la dirección. La emprendedora debe desarrollar la capacidad de liderar para que puede hacer frente a situaciones que se le susciten y tomar las decisiones más asertivas, que le permita mejorar la administración de sus negocios, crear nuevos negocios y mejorar continuamente los estilos de dirección.

4. ¿Qué estrategias propondría usted para mejorar la Coordinación de las emprendedoras del mercado minorista las Capullanas, dentro y fuera de su negocio?

Crear dentro del programa de fortalecimiento de capacidades y habilidades emprendedoras, la confianza. Mediante el desarrollo de la confianza, valores, comunicación asertiva, les permita fomentar la confianza en ellas mismas, con sus clientes y en el caso tenga colaboradores en el negocio, brinde mayor delegación a sus colaboradores.

5. De qué manera cree usted que se podría mejorar el control de los negocios administrados por las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, ¿Que estrategias propondría?

Estos emprendimientos aún son pequeños y el control implementado podría basarse en inventarios e ingresos y egresos o mediante la emisión de boletas para llevar un control de sus ventas diarias. Además, se debería tomar en cuenta que para implementar estas acciones se debe concientizar a la emprendedora de su aplicación y relevancia, ya que si no se concientiza pueden seguir considerando que es una pérdida de tiempo y continuar con su forma cotidiana de administrar sus negocios.

6. ¿Conoce algunas organizaciones locales que promuevan el desarrollo y crecimiento de los emprendimientos femeninos?

- Ministerio de la producción
- Ministerio de la mujer.


Anexo 3. Matriz de instrumentos

						Cuestionario aplicado a las emprendedoras del mercado minorista las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, Piura-2018	
Problema	Objetivo	Variable	Indicadores		Técnica / Instrumento	N° de ítem	Ítems
¿Cómo promover el fortalecimiento del proceso administrativo en las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, Piura ,2018?	Proponer un plan para promover el fortalecimiento del proceso administrativo en las emprendedoras de mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre Piura -2018	Proceso administrativo	X1.1	Planeación de recursos en el negocio	Censo / Cuestionario	3	1. La frecuencia con la que planifica el uso de recursos financieros, humanos y materiales en el negocio es:
			X1.2	Establecimiento de estrategias		3	2. Las estrategias de diferenciación implementadas en el negocio son: 3 Las estrategias de innovación establecidas en el negocio son: 4. La documentación estratégica con la que cuenta el negocio es:
			X1.3	Establecimiento de lineamientos y políticas		2	5. En base a la dirección ejercida sobre el negocio, los lineamientos estratégicos como misión, visión, valores, metas establecidas son fundamentales para alcanzar el éxito: 6. ¿Tiene establecidos los lineamientos estratégicos del negocio tales como la misión, visión, valores y políticas?
			X1.4	Asignación de presupuesto		1	7. El negocio cuenta con presupuesto asignado para la formulación e implementación de estrategias en el negocio?
			X2.1	Jerarquización		1	8. En cuanto a la organización, el negocio cuenta con un organigrama, Manual de operación y funciones y reglamento de organización y funciones :
			X2.2	Grado de división del trabajo		1	9. El grado de división de las actividades en el negocio es:
			X3.1	Nivel de liderazgo		1	10. El nivel de liderazgo ejercido en el negocio es:
			X 3.2	Motivación		1	11. Las estrategias motivacionales que emplea en el negocio son:

					Cuestionario aplicado a las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, Piura 2018.		
Problema	Objeto	Variable	Indicadores		Técnica / Instrumento	Nº de ítem	Ítems
¿Cómo promover el fortalecimiento de la gestión del proceso administrativo para las emprendedoras del mercado Las Capullanas. Piura ,2018?	Proponer un plan para promover el fortalecimiento de las habilidades de Gestión Empresarial en el	Gestión del proceso administrativo	X3.3	Nivel de Comunicación	Censo/cuestionario	1	12. El nivel de comunicación en el negocio es: 13. Cuáles de los siguientes estándares están establecidos en el negocio?
			Y4.1	Establecimiento de estándares		3	
			X4.2	Medición de resultados		2	14. Lleva un control de los resultados obtenidos en el negocio?
			Y4.3	Procedimientos de corrección		1	15. La frecuencia con la que realiza las correcciones necesarias en caso se requiera es:
			X4.4	Nivel de logro de objetivos		1	16. De acuerdo a sus objetivos, el nivel de logro es:

				Guía de entrevista aplicada a expertos en fortalecimiento de emprendimientos en la ciudad de Piura.			
Indicadores	Técnica / Instrumento	N° de ítem	Ítems		Técnica / Instrumento	N° de ítem	Ítems
¿Cómo promover el fortalecimiento de la gestión del proceso administrativo para las emprendedoras del mercado Las Capullanas, Piura ,2018?	Proponer un plan para promover el fortalecimiento de las habilidades de Gestión Empresarial en el Emprendimiento Femenino en el mercado Las Capullanas Piura -2018	Gestión del proceso administrativo	X3.3	Planeación	Entrevista/ Guia de entrevista	3	¿De qué forma cree usted que se puede mejorar la planificación de los negocios de las emprendedoras del mercado minorista las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre? ¿Qué estrategias propondría? ¿Qué planes o programas deberían implementarse?
			Y4.1				¿De qué manera cree usted que se puede mejorar la organización de los negocios de las emprendedoras del mercado minorista las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre? ¿Qué estrategias propondría? ¿Qué estrategias propondría usted para mejorar la coordinación de las emprendedoras del mercado minorista las Capullanas, dentro y fuera de su negocio?
			X4.2	Organización		3	¿Qué estrategias propondría usted para mejorar la dirección de los negocios administrados por las emprendedoras del mercado minorista las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre?
			Y4.3	Dirección		1	¿De qué manera cree usted que se podría mejorar el control de los negocios administrados por las emprendedoras del mercado minorista las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre? ¿Qué estrategias propondría? ¿Conoce algunas organizaciones locales que promuevan el desarrollo y crecimiento de los emprendimientos femeninos?
				Control			3

Anexo 4. Formatos de validación del instrumento



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN


Yo Freddy Castillo Palacios con DNI N° 02842239 Doctor
 en Gerencia Administrativa con mención en Dirección Empresarial
 N° ANR: A202520 de profesión Lic. en Administración
 desempeñándome actualmente como Docente a tiempo completo
 en U.C.V. Piura

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación los instrumentos:

Cuestionario

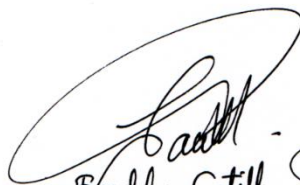
Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

Cuestionario aplicado a las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas, en la ciudad de Piura, 2018.	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad					✓
2. Objetividad					✓
3. Actualidad					✓
4. Organización					✓
5. Suficiencia					✓
6. Intencionalidad					✓
7. Consistencia					✓
8. Coherencia					✓
9. Metodología					✓


 Dr. Freddy W. Castillo Palacios
 DNI: 02842239 DE COLEG. N° 843

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura a los 04 días del mes de junio del Dos mil Dieciocho.

Dr.
DNI
Especialidad :
E-mail



Freddy Castillo Palacios
02842237
Administración Investigativa
fcastillo30@hotmail.com

**“PROPUESTA PARA PROMOVER EL FORTALECIMIENTO DEL PROCESO ADMINISTRATIVO EN LAS EMPRENDEDORAS
DEL MERCADO MINORISTA LAS CAPULLANAS DEL DISTRITO VEINTISEIS DE OCTUBRE PIURA -2018”**

FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: CUESTIONARIO

Indicadores	Criterios	Deficiente 0 - 20					Regular 21 - 40					Buena 41 - 60					Muy Buena 61 - 80					Excelente 81 - 100					OBSERVACIONES
ASPECTOS DE VALIDACION	Esta formulado con un lenguaje apropiado	0	6	11	16		21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96					
		5	10	15	20		25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100					
1. Claridad																				90							
2. Objetividad	Esta expresado en conductas observables																			90							
3. Actualidad	Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación																			90							
4. Organización	Existe una organización lógica entre sus ítems																			90							
5. Suficiencia	Comprende los aspectos necesarios en cantidad y calidad.																			90							





CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, José Martín Lazo Sánchez, con DNI N° 02778943 Licenciado
 en Ciencias Administrativas
 N° ANR: _____, de profesión Administrador
 desempeñándome actualmente como Docente
 en la UCV - Piura

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validar el instrumento:

Cuestionario

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

Cuestionario aplicado a las emprendedoras del mercado minorista las Capullanas.	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad					✓
2. Objetividad					✓
3. Actualidad					✓
4. Organización				✓	
5. Suficiencia					✓
6. Intencionalidad					✓
7. Consistencia					✓
8. Coherencia					✓
9. Metodología				✓	

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura a los 02 días del mes de junio del Dos mil Dieciocho.



Lic. : José Martín Lazo Sánchez
DNI : 02778943
Especialidad : Administración
E-mail : martinlazo.sanchez@gmail.com

**“PROPUESTA PARA PROMOVER EL FORTALECIMIENTO DEL PROCESO ADMINISTRATIVO EN LAS EMPRENDEDORAS
DEL MERCADO MINORISTA LAS CAPULLANAS DEL DISTRITO VEINTISEIS DE OCTUBRE PIURA -2018”**

FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: CUESTIONARIO

Indicadores	Criterios	Deficiente 0 - 20					Regular 21 - 40					Buena 41 - 60					Muy Buena 61 - 80					Excelente 81 - 100					OBSERVACIONES
ASPECTOS DE VALIDACION	Esta formulado con un lenguaje apropiado	0	6	11	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96						
		5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100						
1. Claridad	Esta expresado en conductas observables																					100					
2. Objetividad	Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación																					100					
3. Actualidad	Existe una organización lógica entre sus ítems																80					100					
4. Organización	Comprende los aspectos necesarios en cantidad y calidad.																					100					
5. Suficiencia																											

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, MERCEDES R. PALACIOS DE BRICEÑO con DNI N° 02845588 Doctora
en CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
N° ANR: de profesión LIC. EN ADMINISTRACIÓN
desempeñándome actualmente como DOCENTE
en U.C.V.

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validar el instrumento:

Cuestionario

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

Cuestionario aplicado a las emprendedoras del mercado minorista las Capullanas.	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad					✓
2. Objetividad					✓
3. Actualidad					✓
4. Organización					✓
5. Suficiencia					✓
6. Intencionalidad					✓
7. Consistencia					✓
8. Coherencia					✓
9. Metodología					✓

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura a los 02 días del mes de junio del Dos mil Dieciocho.



Dra. : MERCEDES R. PALACIOS DE BAICÉN
DNI : 02845588
Especialidad : LIC. AD.
E-mail : mercedis@yahoo.es

“PROPUESTA PARA PROMOVER EL FORTALECIMIENTO DEL PROCESO ADMINISTRATIVO EN LAS EMPRENDEDORAS DEL MERCADO MINORISTA A LAS CAPULLANAS DEL DISTRITO VEINTISEIS DE OCTUBRE PIURA -2018”

FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: CUESTIONARIO

Indicadores	Criterios	Deficiente 0 - 20					Regular 21 - 40					Buena 41 - 60					Muy Buena 61 - 80					Excelente 81 - 100					OBSERVACIONES
ASPECTOS DE VALIDACION		0	6	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100					
	1. Claridad																		81								
	2. Objetividad																										
	3. Actualidad																				91						
	4. Organización																					95					
5. Suficiencia																											

Anexo 5. Formatos de confiabilidad del cuestionario

 UNIVERSIDAD César Vallejo	FORMATO DE REGISTRO DE CONFIABILIDAD DE INSTRUMENTO	ÁREA DE INVESTIGACIÓN
---	---	-----------------------

I. DATOS INFORMATIVOS

1.1. ESTUDIANTE	:	María Iduby Mendoza Livia
1.2. TÍTULO DE PROYECTO DE INVESTIGACIÓN	:	PROPUESTA PARA PROMOVER EL FORTALECIMIENTO DEL PROCESO ADMINISTRATIVO EN LAS EMPRENDEDORAS DEL MERCADO MINORISTA LAS CAPULLANAS DEL DISTRITO VEINTISEIS DE OCTUBRE PIURA -2018.
1.3. ESCUELA PROFESIONAL	:	Administración
1.4. TIPO DE INSTRUMENTO (adjuntar)	:	Cuestionario
1.5. COEFICIENTE DE CONFIABILIDAD EMPLEADO	:	KR-20 kuder Richardson () Alfa de Cronbach. (X)
1.6. FECHA DE APLICACIÓN	:	02 de Junio del 2018
1.7. MUESTRA APLICADA	:	30

II. CONFIABILIDAD

ÍNDICE DE CONFIABILIDAD ALCANZADO:	0.812
------------------------------------	-------

III. DESCRIPCIÓN BREVE DEL PROCESO (Ítemes iniciales, ítemes mejorados, eliminados, etc.)

<p>Ítemes iniciales: 27</p> <p>Ítemes finales: 27</p> <p>El valor encontrado del índice Alfa de Cronbach de 0.812, cae en un rango de confiabilidad alto, lo que garantiza la aplicabilidad del instrumento</p>

Estudiante: María Iduby Mendoza Livia
DNI : 77686008


Docente : Ing. Cesar Adriano Vilela Calle
Cesar Vilela Calle
INGENIERO INDUSTRIAL
CIP. 52622

Anexo 6. Resultados complementarios

Tabla 6. Control de resultados en los negocios de las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, en la ciudad de Piura - 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Si	120	40,0
No	180	60,0
Total	300	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a las emprendedoras del mercado minorista las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, en la ciudad de Piura - 2018.

Los resultados de la tabla 6, muestran que el 40% de las emprendedoras encuestadas si llevan un control de los resultados, mientras que el 60% no llevan un control de los resultados obtenidos en los negocios, esto se debe al desinterés por parte de las emprendedoras, quienes consideran que los negocios aún son pequeños y por lo tanto no ven la necesidad de llevar un control en estos.

Los resultados obtenidos muestran la falta de control en los negocios de las emprendedoras, esto radica en el desconocimiento de la relevancia del control, así mismo la elaboración e implementación de este en los negocios, lo cual induce a la emprendedora a realizar sus actividades empresariales sin controlar los resultados que obtiene al finalizar su jornada empresarial. Al continuar esta situación las emprendedoras no sólo no determinaran con precisión en que aspectos tiene que mejorar, sino que también carecerán de información necesaria para el desarrollo de los negocios, manteniendo negocios de subsistencia.

Tabla 7. Frecuencia con la que realiza las correcciones necesarias para alcanzar los objetivos en los negocios de las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, Piura - 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	30	10,0
Muy pocas veces	140	46,7
Algunas veces	130	43,3
Total	300	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a las emprendedoras del mercado minorista las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, en la ciudad de Piura - 2018.

Los resultados de la tabla 7, muestran que el 10% de las emprendedoras encuestadas nunca realizan correcciones en base a sus objetivos, el 46.7% menciona que muy pocas realizan las correcciones para alcanzar sus objetivos, mientras que el 43.3% de las emprendedoras puntualiza que algunas veces realizan las correcciones necesarias para alcanzar sus objetivos. Esto se debe a que las emprendedoras consideran que no tienen los conocimientos necesarios para poder realizar las correcciones necesarias, no saben qué actividades deben realizar para mejorar los aspectos desfavorables en los negocios.

La realización de correcciones, permite prever posibles errores, disminuye el uso de recursos innecesarios, contribuyendo al logro de los objetivos del negocio, sin embargo en los resultados obtenidos se evidencia que la frecuencia con la que realiza las correcciones necesarias para alcanzar los objetivos es muy baja, es por ello que es de suma importancia capacitar a la emprendedora para que pueda realizar estas actividades en mejora de los negocios y mejorando su estabilidad económica y financiera.

Tabla 8. Nivel de logro según los objetivos de las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito veintiséis de octubre, Piura-2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Muy bueno	2	0,7
Bueno	116	38,7
Regular	180	60,0
Malo	2	0,7
Total	300	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, en la ciudad de Piura - 2018.

Los resultados de la tabla 8, muestran que el 38.7% de las emprendedoras encuestadas mencionan que el nivel de logro según sus objetivos es bueno, mientras que el 60% menciona que es regular.

El nivel de logro se basa en el grado de necesidad de la emprendedora por sobresalir a pesar de los obstáculos que se le presenten en el proceso de su emprendimiento, haciendo uso de la experiencia así como de su conocimiento, los resultados anteriormente mostrados indican que la mayoría de las emprendedoras tienen un regular nivel de logro según los objetivos, esto debido a que consideran que mientras menos y pequeños sean sus objetivos, es más seguro que los logren dejando de lado la relevancia de plantearse objetivos ambiciosos pero realistas que las conllevarán a tener éxito en los negocios, es por ello que se busca mejorar la perspectiva de las emprendedoras en relación a su nivel de logro según los objetivos que se planteen en cada uno de los negocios.

Tabla 9. Estrategias de diferenciación establecidas en los negocios de las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, Piura -2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Imagen del bien o servicio	70	23,3
Canal de distribución	90	30,0
Ninguna de las anteriores	140	46,7
Total	300	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito

Veintiséis de Octubre, en la ciudad de Piura - 2018.

Los resultados de la tabla 9, muestran que las emprendedoras no hacen uso de las estrategias de diferenciación en los negocios, ya que sólo el 23% de las encuestadas hace uso de las estrategias basadas en la imagen del bien o servicio, el 30% en canal de distribución y el 46.7% no hace uso de ninguna estrategia de diferenciación, esto se debe a que las emprendedoras consideran que hacer uso de estas estrategias por el momento no les es posible, ya que no cuentan con los ingresos necesarios para asignar presupuesto para la formulación e implementación de éstas estrategias en los negocios, centrando sus recursos al uso de estrategias basadas en la imagen del bien o servicio y canales de distribución, así como también la gran mayoría de emprendedoras no hace uso de ninguna de las estrategias de diferenciación ya que consideran que no tienen conocimientos de cómo elaborar e implementar las estrategias de diferenciación en los negocios.

Las estrategias de diferenciación permite que un negocio sobresalga frente a otros negocios del mismo sector, en los resultados obtenidos se evidencia un alto grado de carencia de conocimientos para la elaboración de estrategias de diferenciación así como también la falta de presupuesto para la asignación de recursos para la formulación e implementación de las estrategias, es por ello que se debe capacitar a las emprendedoras sobre la importancia, elaboración e implementación de las estrategias de diferenciación en los negocios.

Tabla 10. Estrategias de Innovación establecidas en los negocios de las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, Piura -2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Innovación en los productos	22	7,3
Innovación de procesos	29	9,7
Innovación en la gestión	14	4,7
Ninguna de las anteriores	235	78,3
Total	300	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, en la ciudad de Piura - 2018.

Los resultados de la tabla 10, muestran que la mayoría de las emprendedoras no innovan en los negocios, donde tan solo el 9.7% de las emprendedoras mencionan que hacen uso de las estrategia de innovación en los procesos, el 7.3% y 4.7% innovación en los productos y en la gestión respectivamente. esto debido a consideran que al carecer de los conocimientos y recursos necesarios para la formulación e implementación de las estrategias no pueden hacer uso de éstas, ya que estarían asignando recursos, de los cuales no están en la capacidad de exponer a que se pierdan, ya que la gran mayoría de emprendedoras tienen responsabilidad familiar y uno de los principales limitantes es que al hacer mal uso de recursos, expondría la estabilidad de sus familias, las cuales dependen de los negocios que dirigen cada una de las emprendedoras.

En el actual entorno empresarial, donde es significativo el incremento de la competencia, es imprescindible que los negocios innoven para que puedan mantenerse y posicionarse en el mercado laboral, mejorando así su competitividad. Es por ello que se debe capacitar a la emprendedora para que tenga dominio e implemente estrategias de innovación en cada uno de los negocios permitiéndole mejorar la competitividad no solo nivel negocio sino también a nivel mercado.

Tabla 11. Documentación estratégica con la que cuenta los negocio de las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de octubre, en la ciudad de Piura, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Plan de negocio	13	4,3
Ninguna de las anteriores	287	95,7
Total	300	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, en la ciudad de Piura - 2018.

Los resultados de la tabla 11, indican que un número reducido de emprendedoras cuentan con documentación estratégica, donde el 95.7% no hace uso de ninguna de esta documentación y sólo el 4.3% de las emprendedoras cuenta con documentación estratégica en los negocios, esto se debe a que la emprendedora no tienen conocimiento de la relevancia de la documentación estratégica, así como carecen de conocimientos para su elaboración, es por ello que consideran que les demandaría de mucho tiempo, el cual necesitan para realizar sus actividades empresariales.

La documentación estratégica no sólo le permite que se tengan establecidas las actividades que se van a realizar, si no también permite elaborar una ruta que conlleve a cumplirlas, permitiéndole a la emprendedora el establecimiento de los objetivos, así como la asignación de recursos para llevar a cabo cada una de las actividades que se estructuren en los planes, es por ello que se debe capacitar a la emprendedora sobre la importancia así como también se le debe brindar apoyo para la elaboración y aplicación de la documentación estratégica en los negocios, ya que no basta con concientizarla sobre la importancia y beneficios de la elaboración de esta documentación sino que también se le debe orientar durante el proceso de elaboración y aplicación.

Tabla 12. Importancia del establecimiento de los lineamientos estratégicos para alcanzar el éxito en los negocio de las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, en la ciudad de Piura, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente de acuerdo	6	2,0
De acuerdo	80	26,7
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	212	70,7
En desacuerdo	2	0,7
Total	300	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, en la ciudad de Piura - 2018.

Los resultados de la tabla 12, muestran que la percepción de la importancia del establecimiento e Implementación de lineamientos estratégicos en el negocio de las emprendedoras es deficiente, ya que el 26.7% de las encuestadas indican que están de acuerdo, el 70.7% no está ni de acuerdo ni en desacuerdo y sólo el 2% está de acuerdo, ya que las emprendedoras no están concientizadas de la relevancia de los lineamientos estratégicos, así como carecen de conocimientos para elaborarlos.

El establecimiento de lineamientos estratégico, permitiría a la emprendedora saber cuál es su razón de ser del negocio, a donde quiere llegar así como le permitiría plantear los objetivos a corto, mediano y largo plazo y cuáles serán las actividades que debe realizar para llegar a donde se plantee, por lo cual se le debe capacitar a la emprendedora sobre la importancia y su aplicación de los lineamientos estratégicos, así como también se le debe brindar apoyo en la elaboración de estos, ya que carecen del conocimientos y recursos para su elaboración.

Tabla 13. Establecimiento de los lineamientos estratégicos en los negocio de las emprendedoras del mercado minorista las Capullanas del distrito Veintiséis de octubre, en la ciudad de Piura, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Si	21	7,0
No	279	93,0
Total	300	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, en la ciudad de Piura, 2018.

Los resultados de la tabla 13, indican que el establecimiento de lineamientos estratégicos en los negocios de las emprendedoras demasiado bajo, ya que casi en su totalidad esto es un 93% las emprendedoras no tienen establecidos en los negocios los lineamientos estratégicos, y solamente el 7% si los tiene establecidos.

El establecimiento de lineamientos estratégicos se fundamenta en la fase de la planificación, sin embargo las emprendedoras tienen la percepción de que la importancia de los lineamientos estratégicos es muy baja, ya que ignoran la relevancia de estos, así como también carecen de los conocimientos, herramientas y recursos para su formulación e implementación.

Tabla 14. Presupuesto asignado para la formulación e implementación de estrategias en los negocios de las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, en la ciudad de Piura, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Si	5	1,7
No	295	98,3
Total	300	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, en la ciudad de Piura - 2018.

Los resultados de la tabla 14, indican que la gran mayoría de emprendedoras no tiene asignado un presupuesto en los negocios, donde el 98.3% indican de las encuestadas no cuentan con un presupuesto asignado para formulación e implementación de estrategias en los negocios, mientras que solamente el 1.7% menciona que si cuenta con dicho presupuesto.

Los resultados anteriores se sustentan debido a que las emprendedoras consideran que no están en las condiciones de asignar presupuesto para las estrategias, ya que no cuentan con los recursos necesarios, esto se debe también a que la emprendedora al no tener conocimientos para la elaboración de presupuestos se ve limitada, razón por la cual no destina recursos para la formulación e implementación de las estrategias, es por ello que la emprendedora necesita ser capacitada y apoyada durante el proceso de elaboración e implementación de los presupuestos en el negocio.

Tabla 15. Edad de las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito 26 de Octubre, en la ciudad de Piura, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
De 20 a 40 años de edad	12	4,0
De 41 a 60 años de edad	260	86,7
De 61 años de edad a más	28	9,3
Total	300	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, en la ciudad de Piura - 2018.

Los resultados de la tabla 15, muestran la edad de las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas, donde el 4% de las encuestadas están dentro del rango de edad de entre 20 y 40 años, el 86.7% tienen edades de entre 41 a 60 años y el 9.3% tiene edades de 61 años de edad a más.

Los resultados, muestran que la gran mayoría de emprendedoras están en el rango de edad de entre 41 a 60 años de edad, siendo reducido el número de emprendedoras que tengan edad dentro del demás rango.

Tabla 16. Giro de los negocios de las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito 26 de Octubre, en la ciudad de Piura, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Comercio	101	33,7
Producción	177	59,0
Servicios	22	7,3
Total	300	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, en la ciudad de Piura - 2018.

Los resultados de la tabla 16, indican los giros de negocio de las emprendedoras, donde el giro de negocio del 59% de las emprendedoras es de producción, el 33.7% es comercio y el 7.3% tiene como giro de negocios servicios. Siendo mayor el número de emprendedoras con negocios que se dedican a la producción y comercialización.

Tabla 17. Grado de división de las actividades en el negocio de las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, en la ciudad de Piura, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	230	76,7
Medio	70	23,3
Total	300	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a las emprendedoras del mercado minorista las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, en la ciudad de Piura - 2018.

Los resultados de la tabla 17, muestran que el grado de división de las actividades en el negocio de las emprendedoras es bajo, ya que así lo considera el 76.7% de las emprendedoras encuestadas, mientras que el 23.3% lo considera como medio, esto debido a que como actualmente en el negocio no cuentan un gran número de personal no puede delegarse tareas, ya que son las mismas emprendedoras quienes realizan todas las actividades de sus respectivos negocios.

Tabla 18. Estrategias motivacionales empleadas en el negocio de las emprendedoras de mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, Piura - 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
No	300	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a las emprendedoras del mercado minorista las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, en la ciudad de Piura - 2018.

Los resultados de la tabla 18, indican que las emprendedoras no hacen uso de ninguna estrategia motivacional en los negocios, esto debido a que consideran que para establecer estrategias en el negocio deberían contar con personal, del cual actualmente carecen, sin embargo, restan importancia a la automotivación que como emprendedora debe tener, ya que al estar motivadas será mayor el entusiasmo para potenciar los negocios, contribuiría en la búsqueda de nuevas oportunidades y puedan de esta forma ofrecer al cliente no solo un buen producto, sino también una atención de calidad.

Tabla 19. Nivel de comunicación en los negocios de las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, Piura - 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Muy bueno	6	2,0
Bueno	80	26,7
Regular	212	70,7
Malo	2	0,7
Total	300	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, en la ciudad de Piura - 2018.

Los resultados de la tabla 19, indican que el nivel de comunicación de las emprendedoras es regular, donde el 70.7% de las encuestadas mencionan que su nivel de comunicación es regular, el 26.7% indica que tiene un buen nivel de comunicación y tan sólo el 2% de las encuestadas tiene un muy buen nivel de comunicación, esto debido a que

consideran que a nivel interno la comunicación no se da ya que no cuentan con personal y a nivel externo con los clientes, el nivel de comunicación va a depender del tipo de cliente y de las circunstancias del momento, sin embargo se debe tomar en cuenta que la comunicación tanto a nivel interno como externo es uno de los factores determinantes para alcanzar los objetivos organizacionales y por ende lograr éxito en los negocios, es por ello que es imprescindible que se fortalezca a la emprendedora para mejorar los niveles de comunicación en cada uno de los negocios.

Tabla 20. Tiempo en el mercado realizando actividades empresariales las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, en la ciudad de Piura, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Menos de un año	116	1,7
De un año a dos años	23	7,7
De dos a tres años	39	13,0
De tres a cuatro años	117	39,0
De cuatro años a más	116	38,7
Total	300	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, en la ciudad de Piura - 2018.

Los resultados de la tabla 20, señalan el tiempo que llevan realizando actividades empresariales las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, en la ciudad de Piura, 2018, donde el 38.7% de las encuestadas mencionó que tienen menos de un año realizando actividades empresariales en el mercado, el 39% tiene de uno a dos años, el 13%, 7.7% y 1.7% tiene de dos a tres años, de tres a cuatro años y de cuatro a más años respectivamente.

Tabla 21. Tipo constitución de negocios de las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito 26 de octubre, en la ciudad de Piura, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Persona natural con negocio	268	89,3
Persona Jurídica	17	5,7
No constituido	15	5,0
Total	300	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del distrito Veintiséis de Octubre, en la ciudad de Piura - 2018.

Los resultados de la tabla 21, indican el tipo de constitución de los negocios de las emprendedoras, donde el 89.3% de los negocios están constituidos como persona natural con negocio, el 5.7% como persona jurídica y el 5% no están constituidos.

INFORME DE RESULTADO DE LA GUIA DE ENTREVISTA APLICADO A EXPERTOS EN FORTALECIMIENTO DE EMPRENDIMIENTOS DE LA CIUDAD DE PIURA

La entrevista realizada se aplicó a cuatro expertos en el tema de fortalecimiento de emprendimientos de la ciudad de Piura, con el propósito de determinar el nivel de planeación y organización, conocer el nivel dirección, coordinación y control de las emprendedoras para promover el fortalecimiento de las habilidades de gestión empresarial en el emprendimiento femenino del mercado minorista Las Capullanas del distrito 26 de Octubre, Piura - 2018.

Los expertos entrevistados destacan, que el fortalecimiento de habilidades de gestión empresarial se inicia con la búsqueda del conocimiento para que se pueda tomar decisiones acertadas, en este contexto, La Lic. Verónica Ríos, afirma que para mejorar la planificación de los negocios de las emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas, la emprendedora debe ser consiente que para el éxito de sus negocios es imprescindible la adquisición de conocimientos, los cuales le permitirán poder tomar decisiones, en este proceso la fase de la investigación, ayuda a desarrollar una idea de negocio sustentada en información consistente, ya que se puede tener una idea acerca del área de negocio en el que se busca emprender, Sin embargo si no se tiene información real, la cual puede obtenerse a través un estudio de mercado, la emprendedora no tendrá una fuente confiable en la cual pueda basar las decisiones que tomé en el curso de su emprendimiento. Sin información la emprendedora no estará en la capacidad de planificar en función a las necesidades, decisiones o actividades en bienestar a su negocio ya que carece de herramientas cognitivas para elaborar dicha actividad, no se puede optimizar decisiones cuando no se tiene información precisa.

Una estrategia para contrarrestar la problemática es la asesoría empresarial a las emprendedoras, la cuales pueden ser realizadas por entidades que brinden labor social o instituciones públicas. Cabe recalcar que estos emprendimientos surgen de manera empírica es por ello que la emprendedora considera que la idea de negocio es factible solo por el hecho de tener la mejor idea o dar lo mejor de sí, pero esto va más allá de juicios personales, se debe ofrecer un bien o servicio acorde a las necesidades del mercado y esto se obtendría mediante la búsqueda de información.

Respecto a los planes o programas que deben implementarse, Ríos menciona que las capacitaciones serian ideales puesto que permitan orientar a las emprendedoras a evaluar cuan rentable es su negocio. Es de suma importancia resaltar que cada una de las emprendedoras al momento de iniciar un negocio, además de la idea, debe contar con las actitudes y habilidades de una líder, para poder direccionar su negocio así como poder influir en las personas. Así mismo la Dra. Mercedes Palacios, menciona que además de las capacitaciones en el tema empresarial se debe capacitar en el tema del autoestima, motivación, comunicación asertiva, liderazgo y esencialmente en su control de emociones considerando que la gran mayoría de las emprendedoras son madres de familia y no solo tienen a cargo el negocio si no sus hogares y de alguna manera todo lo antes mencionado influye directa o indirectamente en el negocio que las emprendedoras dirigen.

Por otra parte el Lic. Juan Sandoval, actual administrador del mercado minorista Las Capullanas, sostiene que se debe concientizar a la emprendedora en cuestión a la importancia de administrar adecuadamente sus negocios, así como se le debe capacitar en aspectos de gestión empresarial y temas referentes a la administración, ya que partiendo desde la realidad de los emprendimientos, estos surgen de manera empírica, un gran número de estas emprendedoras desconocen lo que es gestión empresarial y su aplicación. Cabe mencionar que la situación de la emprendedora en el mercado minorista Las Capullanas va desde su falta de conocimiento, hasta el desinterés de las autoridades por contribuir con el desarrollo del emprendimiento femenino.

Para Sandoval, una de las soluciones a corto y mediano plazo es buscar alianzas estratégicas con instituciones que contribuyen con el desarrollo de los emprendimientos femenino y elaborar cronogramas de capacitaciones para empoderar a la mujer.

Así mismo, la Sra. Miriam Vasquez, empresaria del rubro ambiental, sostiene que La planificación de los negocios puede ir mejorando acorde se va implementando estrategias para instruir a la emprendedora del mercado, un gran número de estos emprendimientos no tiene conocimiento ni tiene herramientas para implementar la planificación en cada uno de sus puestos, además se debe buscar apoyo de instituciones que contribuyen con el desarrollo de los emprendimientos femeninos los cuales deben realizar campañas en las cuales participen

estos emprendimientos. Es imprescindible resaltar que estos emprendimientos cuentan con tiempos limitados por lo cual cada actividad relacionada con la mejora de estos emprendimientos debe realizarse a la brevedad posible y estratégicamente debe interiorizar en la emprendedora.

Vasquez, menciona que la principal estrategia para mejorar la planificación en las emprendedoras del mercado minorista las Capullanas es buscar apoyo de instituciones que contribuyan con el desarrollo de los emprendimientos femeninos del mercado, y capacitar a la emprendedora en aspectos administrativos y temas relacionados. Así mismo implementar en conjunto con cada emprendedora un plan acorde a sus giros de negocio. Ya que dentro del mercado existe una diversidad de giros de negocio por lo cual no se puede generalizar el tipo de planes a implementar, sino que debe realizarse acorde a sus necesidades.

Otro aspecto a investigar fue la organización de los negocios de las emprendedoras del mercado minorista las Capullanas. Al respecto Sandoval afirma que se debe formar la directiva del mercado, para que mediante ésta se pueda organizar actividades relacionadas con la organización a nivel mercado y a nivel individual en las emprendedoras se debe puntualizar que en el mercado aún existe desorganización, cada negocio debe estar dentro del giro según la zonificación del mercado y cumplir con los requisitos para permanecer dentro de este rubro, por lo que las estrategias para organizar a las emprendedoras, según Sandoval, es la formación de la directiva en el mercado minorista Las capullanas y la contratación de personal de seguridad que le permita a la emprendedora tener mayor seguridad y pueda dirigir adecuadamente su negocio.

En tanto, la Lic. Rios, afirma que en la mayoría de los casos la emprendedora toma como referencia que si al iniciar el negocio, obtuvo resultados positivos, considera que esto será permanente, y no toma medidas a los riesgos que a los cuales se expone al emprender un negocio en el actual mercado laboral. La emprendedora debe priorizar la búsqueda de conocimiento para poder estar a la altura de los retos que se le presente en el camino y que le permita asumir responsabilidades con respaldo en su conocimiento, habilidades y capacidades emprendedoras.

Mientras que la Dra. Mercedes palacios, mencionó que la organización en el emprendimiento femenino va depender sustancialmente del tipo de negocio que dirigen, un punto a resaltar es que existe en este tipo de emprendimiento un gran número de negocios informales, ya que las empresarias se centran en mediano o corto plazo y no consideran los beneficios de la formalización. Es fundamental que la emprendedora tenga conocimiento de la importancia del estar formalizada ya que entre los beneficios se tiene el que su negocio tendría mayor prestigio y tienen opción a apalancamiento financiero. Así mismo la Sra. Miriam Vásquez, sostiene que en conjunto con la administración del mercado debería crearse y trabajar con la junta directiva, ya que si no se cuenta con esto los negocios se encuentran desorientados y no cuentan con respaldo en ocasiones de situaciones que se susciten, además se debe tomar acciones correctivas en relación a las acciones de un gran número de vendedores que pertenecen al mercado con sus respectivos puestos, sin embargo por cuestiones de ubicación han decidido vender en las veredas del mercado minorista Las Capullanas lo cual afecta directamente en la competitividad de las emprendedoras.

El tercer aspecto que se consideró en este estudio fueron las estrategias propuestas para mejorar la dirección de los negocios de las emprendedoras del mercado minorista las Capullanas, dentro y fuera de su negocio. Respecto a ello, la Dra Palacios mencionó que es fundamental la implementación de un programa de fortalecimiento de capacidades y habilidades emprendedoras, entre las habilidades está el liderazgo, el cual está directamente relacionado con la dirección. La emprendedora debe desarrollar la capacidad de liderar para que puede hacer frente a situaciones que se le susciten y tomar las decisiones más asertivas, que le permita mejorar la administración de sus negocios, crear nuevos negocios y mejorar continuamente los estilos de dirección. Asi mismo la Lic. Rios afirma que la emprendedora para que pueda dirigir su negocio debe ser líder, ello le va a permitir estar al frente de su negocio y pueda responder de acuerdo a las exigencias del mercado. Cada emprendedora debe contar con ciertas habilidades y capacidades para poder ejercer la dirección de sus emprendimientos a corto, mediano y largo plazo de manera sostenible.

Mientras que la Sra. Miriam Vasquez y el Lic. Sandoval coinciden en que la emprendedora debe ser capacitada, y debe trabajar en conjunto con la administración del

mercado para que en principio solucionen la problemática que se suscite en el mercado minorista de las capullanas.

Respecto a la coordinación de las emprendedoras, el Lic. Sandoval mencionó que mediante la creación de la Junta directiva, la persona encargada de administrar el mercado podría coordinar con las emprendedoras, no solo se les comunicaría cuáles son las responsabilidades y actividades a realizar, si no que mediante esta pueden coordinar y dar a conocer inquietudes o puntualizar aspectos en los cuales necesiten mejorar o requieran apoyo dentro y fuera del mercado. Y dentro de sus negocios, con la ayuda de capacitadores especialistas llevar a cabo talleres para fortalecer los emprendimientos femeninos. En este contexto la Lic. Rios mencionó que mediante el liderazgo se puede influir en las personas, y por ende no es suficiente el considerar que se cuenta con ciertas características para poder ejercer acciones, si no que se debe generar la fidelización de las personas a través de un liderazgo que marque huellas.

El liderazgo debe conllevar a la emprendedora a buscar acciones óptimas en relación a la coordinación de las diversas actividades empresariales mediante el trabajo en equipo. Así mismo la Dra. Palacios mencionó que se debe crear dentro del programa de fortalecimiento de capacidades y habilidades emprendedoras, la confianza. Mediante el desarrollo de la confianza, valores, comunicación asertiva, les permita fomentar la confianza en ellas mismas, con sus clientes y en el caso tenga colaboradores en el negocio, brinde mayor delegación a sus colaboradores. El control es esencial dentro de cada emprendimiento, por ello el Lic. Sandoval afirma que actualmente no se puede implementar acciones correctivas en bienestar de la emprendedora, por ello es imprescindible la elección de la junta directiva en el mercado, ya que la actividad de los comerciantes ambulantes afecta la competitividad de los puestos de negocio y su seguridad, así mismo por parte de la administración existe un descontrol ya que los mismos emprendedores de dicho mercado, al no tener ventas en sus puesto de negocio, son partícipes de actividades ambulantes, las cuales las ejecutan alrededor del ingreso al mercado.

Por otra parte, la Lic. Rios afirma que para posibilitar un adecuado control de las emprendedoras, se le debe concientizar acerca de la importancia de llevar un adecuado control

de su negocio, sin pretender que la emprendedora se sienta obligada a hacerlo. Las emprendedoras deben Interiorizar que el llevar un adecuado control de sus negocios no solo les va a permitir crecer si no que contribuirá con el fortalecimiento de sus habilidades. En tal sentido la Dra. Palacios afirma que estos emprendimientos aún son pequeños y el control implementado podría basarse en inventarios e ingresos y egresos o mediante la emisión de boletas para llevar un control de sus ventas diarias. Además, se debería tomar en cuenta que para implementar estas acciones se debe concientizar a la emprendedora de su aplicación y relevancia, ya que si no se concientiza pueden seguir considerando que es una pérdida de tiempo y continuar con su forma cotidiana de administrar sus negocios.

Finalmente, respecto a las organizaciones locales que promuevan el desarrollo y crecimiento de los emprendimientos femeninos, los entrevistados mencionaron que las organizaciones que actualmente promueven el emprendimiento son, la emisora Radial Cutivalú, esta muy interesada en desarrollar actividades de esta índole, como parte de su responsabilidad y compromiso que tiene con la ciudad de Piura, la Municipalidad de Piura en coordinación con la Municipalidad Veintiséis de Octubre, ya que políticamente el mercado en estudio le pertenece a la Municipalidad de Piura, pero Geográficamente a la Municipalidad Veintiséis de Octubre, la Universidad Cesar Vallejo, brindar asesoría a emprendimientos en el distrito de Castilla, a través del programa casa del emprendedor, la cual pertenece al área de responsabilidad social, la Cámara de comercio y producción de Piura que realiza cursos para emprendedores, así mismo la Dirección de artesanía, que brinda apoyo a estos emprendimientos a través de cursos impartidos así como el Ministerio de la producción y el Ministerio de la mujer.



DECLARATORIA DE AUTORÍA

Yo, Maria Iduby Mendoza Livia, estudiante de la Escuela Profesional de Administración, de la Universidad César Vallejo, sede Piura, declaro que el trabajo académico titulado: **"PROPUESTA PARA PROMOVER EL FORTALECIMIENTO DEL PROCESO ADMINISTRATIVO EN LAS EMPRENDEDORAS DEL MERCADO MINORISTA LAS CAPULLANAS DEL DISTRITO VEINTISEIS DE OCTUBRE PIURA-2018"**, presentada en 120 folios para la obtención del título profesional de LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN, es de mi autoría.

Por lo tanto, declaro lo siguiente:

- He mencionado todas las fuentes empleadas en el presente trabajo de investigación, identificando correctamente toda la cita textual o de paráfrasis proveniente de otras fuentes de acuerdo con lo establecido por las normas de elaboración de trabajos académicos.
- No he utilizado ninguna otra fuente distinta de aquellas expresamente señaladas en este trabajo.
- Este trabajo de investigación no ha sido previamente presentado completa ni parcialmente para la obtención de otro grado académico o título profesional.
- Soy consciente de que mi trabajo puede ser revisado electrónicamente en búsqueda de plagios.
- De encontrar uso de material intelectual ajeno sin el debido reconocimiento de su fuente o autor, me someto a las sanciones que determinan el procedimiento disciplinario.

Piura, 21 de Diciembre del 2018

Firma

DNI * 77686008

Fecha de entrega: 17-sep-2019 08:59a.m. (UTC-0500)
 Identificador de la entrega: 1174429776
 Nombre del archivo: MENDOZA_LIVIA_MARIA_-_TESIS_2.docx (87.58K)
 Total de palabras: 11650
 Total de caracteres: 66228



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

"Propuesta para promover el fortalecimiento del proceso administrativo en las
 emprendedoras del mercado minorista Las Capullanas del Distrito Veintiséis de Octubre
 Piura-2018"

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
 Licenciada en Administración

AUTORA:

Br. Mendoza Livia Maria Idaly

Dr. Freddy W. Castillo Palacios
 REG. UNIV. DE COLEG. N° 842

ASESOR:

Dr. Castillo Palacios, Freddy William

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

Gestión de las Organizaciones

PIURA - PERÚ

2018



Tesis 3

INFORME DE ORIGINALIDAD



FUENTES PRIMARIAS

1	Submitted to Universidad Cesar Vallejo	12%
	Trabajo del estudiante	
2	repositorio.uladech.edu.pe	4%
	Fuente de Internet	
3	repositorio.ucv.edu.pe	2%
	Fuente de Internet	
4	www.theibfr.com	1%
	Fuente de Internet	
5	repositorio.unan.edu.ni	1%
	Fuente de Internet	
6	Submitted to Pontificia Universidad Catolica del Peru	1%
	Trabajo del estudiante	
7	Submitted to Universidad Catolica Los Angeles de Chimbote	<1%
	Trabajo del estudiante	
8	Submitted to Universidad Peruana de Las Americas	<1%

Yo, Freddy William Castillo Palacios, docente de la Facultad de Ciencias Empresariales y Escuela Profesional de Administración de la Universidad César Vallejo filial Piura, revisor de la tesis titulada:

"PROPUESTA PARA PROMOVER EL FORTALECIMIENTO DEL PROCESO ADMINISTRATIVO EN LAS EMPRENDEDORAS DEL MERCADO MINORISTA LAS CAPULLANAS DEL DISTRITO VEINTISÉIS DE OCTUBRE PIURA-2018"

De la estudiante: María Iduby Mendoza Livia, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 24% verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin.

El suscrito analizó dicho reporte y concluyó que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

Piura, 17 de Septiembre del 2019


Dr. Freddy W. Castillo Palacios
REG. UNIC DE COLEG. N° 842

Dr. Freddy William Castillo Palacios

DNI: 02842237



Centro de Recursos para el Aprendizaje y la Investigación (CRAI)
"César Acuña Peralta"

FORMULARIO DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DE LAS TESIS

1. DATOS PERSONALES

Apellidos y Nombres: María Iduby Mendoza Livia

D.N.I. : 77686008

Domicilio : Av. Santa Margarita Mz, FC, Lt. 35- Piura.

Teléfono : Móvil: 944259691

E-mail : mendozaliviamaria@gmail.com

2. IDENTIFICACIÓN DE LA TESIS

Modalidad:

☒ Tesis de Pregrado

Facultad : Ciencias Empresariales

Escuela : Administración

Carrera : Administración

Título : Licenciada en Administración

☐ Tesis de Post Grado

☐ Maestría

Grado :

Mención :

☐ Doctorado

3. DATOS DE LA TESIS

Autora Apellidos y Nombres:

Mendoza Livia María Iduby

Título de la tesis:

"PROPUESTA PARA PROMOVER EL FORTALECIMIENTO DEL PROCESO
ADMINISTRATIVO EN LAS EMPRENDEDORAS DEL MERCADO
MINORISTA LAS CAPULLANAS DEL DISTRITO VEINTISEIS DE OCTUBRE
PIURA-2018"

Año de publicación : 2019

4. AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE LA TESIS EN VERSIÓN ELECTRÓNICA:

A través del presente documento,

Si autorizo a publicar en texto completo mi tesis.

No autorizo a publicar en texto completo mi tesis.



Firma :

Fecha : 21 de Mayo del 2019





UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

AUTORIZACIÓN DE LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

CONSTE POR EL PRESENTE EL VISTO BUENO QUE OTORGA EL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN DE

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

A LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN QUE PRESENTA:

MENDOZA LIVIA MARIA IDUBY

INFORME TITULADO:

“PROPUESTA PARA PROMOVER EL FORTALECIMIENTO DEL PROCESO ADMINISTRATIVO EN LAS EMPRENDEDORAS DEL MERCADO MINORISTA LAS CAPULLANAS DEL DISTRITO VEINTISEIS DE OCTUBRE PIURA-2018”

PARA OBTENER EL TÍTULO O GRADO DE:

LICENCIADA EN ADMINISTRACION

SUSTENTADO EN FECHA: 21 de Diciembre del 2018

NOTA O MENCIÓN: Aprobada




Dra. NELIDA ROSARIO ETTE PEREZ
Directora de la Escuela de Administración

FIRMA DEL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN